

Editorial >

Desorientación laboral

"En general, las iniciativas legislativas laborales son de carácter regulatorio y restrictivo". P. 4

OPINIÓN >

MANUEL ALCÁZAR GARCÍA

Director de la Maestría en Gobierno de Organizaciones - PAD



¿Y si el mejor legado fuera vender la empresa? P. 9



EN LA WEB

Proyecto sobre etiquetado de huevos, según el tipo de crianza de las gallinas, abre controversias.

VIERNES 23 DE MAYO DEL 2025

Año 34, N° 9513
Precio S/4.00
Vía aérea S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú





P. 17 SEGÚN ESTABLECE NORMA DE LA SBS

Desde junio habrá mayor competencia entre bancos por dar créditos a empresas

Habrá límite en préstamos de entidades financieras a compañías vinculadas entre sí, para atenuar concentración en la banca. Si incumplen se les exigirá más capital.

Negocios medianos y pequeños se favorecerán porque recibirán mayor atención de entidades que hasta ahora se enfocaban en prestar a grupos empresariales.

ENTREVISTA

"Economía china hoy tiene mucha más influencia en la región que hace 10 años" P. 14



William Maloney
Economista jefe para América Latina y el Caribe del Banco Mundial

REPORTA ESTUDIO DE KANTAR

El 47% de hogares peruanos planea mantener su nivel de consumo este año P. 5

Expectativas de consumo de peruanos dentro o fuera del hogar



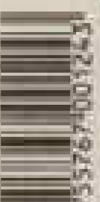
FUENTE: Kantar

PARTE DEL "SHOCK DESREGULATORIO"

Gobierno tiene hasta junio para eliminar hasta 308 barreras burocráticas

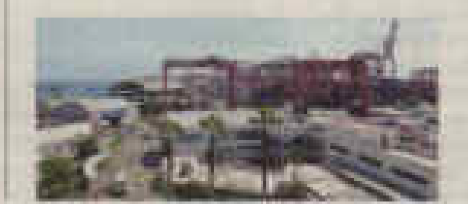
El ministro de Economía ha señalado que este primer paquete marca el inicio de una política amplia de desregulación, con especial atención a los procedimientos que obstaculizan la actividad económica. P. 2-3





LA TENDRÁ EN DOS MESES

DPW alista propuesta para ampliar concesión en muelle Sur del Callao P. 12



ENFOQUE LEGAL

Si trabajador no reclama "a tiempo", reducción salarial por crisis sí es válida P. 16



DESTAQUE

CONTRARRELOJ

Gobierno tiene hasta mediados de junio para eliminar o corregir hasta 308 barreras

El ministro de Economía, Raúl Pérez Reyes, ha señalado que este primer paquete marca el inicio de una política más amplia de desregulación, con especial atención a los procedimientos que obstaculizan la actividad económica.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) publicó un conjunto de normas administrativas que, tras un proceso de evaluación, han sido declaradas como barreras burocráticas por no ajustarse al marco legal vigente o por imponer requisitos considerados irrazonables. Estas disposiciones, emitidas por diversas entidades del Estado, afectan trámites en sectores como salud, educación, transporte, empleo y comercio.

La resolución establece que entidades del Gobierno nacional involucradas tienen un plazo de 30 días calendario para modificar o derogar las normas señaladas, plazo que termina a mediados de junio. Las 308 barreras identificadas por el Indecopi se distribuyen en sectores clave como salud, transporte, educación, trabajo y administración pública.

El ministro de Economía, Raúl Pérez Reyes, ha señalado que este primer paquete marca el inicio de una política más amplia de desregulación, con especial atención a los procedimientos que obstaculizan la actividad económica.

A partir del análisis del listado publicado, **Gestión** seleccionó 10 barreras que destacan por su mayor impacto en la ciudadanía, la operación de las empresas o el acceso a servicios esenciales **(ver tabla)**. Estas medidas, declaradas como ilegales o irrazonables por el Indecopi, reflejan restricciones que han generado controversias técnicas, operativas o legales.

Gustavo Rodríguez García, socio en Rodríguez García & Encinas, señaló que a estas alturas no debería ser complejo eliminar las barreras burocráticas para las entidades. "Más allá de la lista que ha sido publicada, estas entidades ya han pasado por un procedimiento, conocen las decisiones, en muchos casos hay incluso pronunciamientos de segunda instancia (...) Te están dando 30 días más que en realidad no deberías necesitar. Estos 30 días son una forma de darles un respiro adicional para que logren cumplir", señaló.

Por el contrario, para Fabricio Sánchez, socio de Benites, Vargas & Ugaz Abogados, el cumplimiento del plazo de 30 días establecido representa un desafío importante para las entidades involucradas. Si bien la obligación es clara –derogar o modificar las disposiciones declaradas como barreras burocráticas ilegales–, considera que el número de normas involucradas y la diversidad de sectores comprometidos hacen que el plazo resulte muy ajustado en la práctica.

> Una de las barreras más comentadas es la norma que prohibía a las empresas tercerizar aquellas actividades consideradas parte central de su operación".

Tercerización

Una de las barreras más comentadas es la norma que prohibía a las empresas tercerizar aquellas actividades consideradas parte central de su operación. Esta medida partía de la idea de que cada compañía debía encargarse directamente de sus funciones "esenciales", sin delegarlas a terceros.

Sin embargo, la amplitud del concepto de "núcleo del negocio" generó confusión. En la práctica, implicaba que cualquier actividad vinculada al objeto social o a los ingresos principales de una empresa no podía ser externalizada, lo cual afectaba directamente a sectores como la minería, industria, logística o servicios especializados.

Jesús Espinoza, exdirector del Indecopi y socio del Estudio Muñiz, considera que esta restricción no solo resultaba ilegal, sino que además limitaba la eficiencia empresarial: "Las compañías tienen el derecho de organizar sus procesos como mejor les funcione. Impedir que ciertas tareas se tercericen afecta su capacidad de adaptarse y competir".

En su opinión, la eliminación de esta disposición corrige una medida que generaba inseguridad jurídica y riesgos innecesarios.

Desnaturalización

Una segunda disposición relacionada con la tercerización establecía que si los trabajadores enviados por una empresa contratista realizaban funciones directamente vinculadas al núcleo del negocio en las instalaciones del cliente, se presumía automáticamente que la relación laboral era ficticia. Es decir, esos trabajadores debían considerarse empleados del cliente final.

A diferencia del primer caso, esta medida no prohíbe la tercerización en sí, pero coloca una carga legal que genera efectos similares, ya que su aplicación puede disuadir a las empresas de usar este modelo.

Espinoza destaca que esta norma también fue materia de cuestionamiento ante el Indecopi y que, aunque la mayoría de los casos siguen en litigio, uno de ellos quedó firme y fue publicado en el diario oficial. "Ese solo antecedente debería bastar para que el Ministerio de Trabajo derogue la disposición, al menos parcialmente. No hacerlo mantendría una contradicción entre lo que ha resuelto Indecopi y lo que sigue vigente en la regulación", afirma.

Además, recuerda que el Indecopi otorgó medidas cautelares que hoy protegen a las empresas mientras se resuelven las disputas judiciales en curso.

Certificado

Esta norma exigía que las farmacias y boticas renovaran sus certificados incluso antes

Distribución de barreras burocráticas por entidad del Estado

Entidad denunciada	Cantidad de barreras
Ministerio de Salud	84
Ministerio de Transportes y Comunicaciones	83
Ministerio de Educación	55
Ministerio de Defensa	29
Ministerio del Interior	15
Superintendencia de Mercado de Valores	10
Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo	8
Ministerio de La Producción	7
Ministerio de Justicia y Derechos Humanos	3
Ministerio de Energía y Minas	2
Otros (SUCAMEC, SUNEDU, ESSALUD, OEFA, ATU, entre otros)	12

FUENTE: Indecopi



Trabas. Publicaciones parte del "shock desregulatorio" presentado en la gestión anterior del Ministerio de Economía y Finanzas.



Barreras burocráticas declaradas ilegales con mayor impacto

N°	Entidad	Barrera	Calificación
2	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo	Prohibición de tercerizar las actividades que forman parte del núcleo del negocio de una empresa	Ilegal
3	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo	Exigencia de considerar como desnaturalización de la tercerización cuando el desplazamiento se realiza para actividades del núcleo del negocio	Ilegal
80	Ministerio de Salud	Renovación anticipada del certificado de Buenas Prácticas de Oficina Farmacéutica	Carente de razonabilidad
84	Ministerio de Salud	Exigencia de certificados médicos vigentes para manipuladores de alimentos disponibles ante la fiscalización	Ilegal
88	Ministerio del Interior	Exigencia de contar con cita exclusivamente virtual para trámite del pasaporte electrónico	Ilegal
89	MTPE / EsSalud	Exigencia de validar certificado médico dentro de los primeros 30 días hábiles desde su emisión	Ilegal
105	Ministerio de Salud	Prohibición de vender víveres en farmacias y boticas	Carente de razonabilidad
136	Ministerio de Economía y Finanzas (MEF)	Exigencia de transmitir a SUNAT fecha y hora de salida de mercancías con levante aduanero desde terminales de almacenamiento	Ilegal
297	EsSalud	Exigencia de solicitar el reembolso de subsidios por maternidad dentro de los seis meses posteriores al postparto	Ilegal
308	SUNEDU	Limitación de usar tecnologías de la información y entornos virtuales hasta un 80% en programas de pregrado a distancia	Ilegal

FUENTE: Indecopi

de que vencieran, en algunos casos con varios meses de anticipación. La obligación no estaba sustentada legalmente y representaba una carga innecesaria.

El Indecopi concluyó que esta medida era carente de razonabilidad, pues introducía un trámite duplicado que afectaba el principio de predictibilidad administrativa.

Exigencia de certificados médicos vigentes

Según esta medida, los restaurantes y negocios de alimentos debían tener disponibles en todo momento los certificados médicos de sus trabajadores para presentarlos ante cualquier fiscalización.

El Indecopi declaró que esta obligación resultaba desproporcionada, ya que se convertía en una barrera administrativa para el funcionamiento del negocio. Aunque la protección sanitaria es legítima, se puede lograr a través de medios menos restrictivos.

Cita virtual

Esta barrera impuesta por Migraciones exigía que el único canal disponible para solicitar una cita para obtener el pasaporte electrónico fuera el virtual. En otras palabras, si un ciudadano no tenía acceso a internet o enfrentaba dificultades con la plataforma, simplemente no podía avanzar en el trámite.

El Indecopi declaró esta disposición como una barrera burocrática ilegal, por considerar que limitaba el derecho de petición administrativa y el acceso a un servicio público esencial como el pasaporte.

Espinoza coincide con esta evaluación: "Una restricción de este tipo afecta derechos fundamentales. Si hay ciudadanos que prefieren o necesitan gestionar su trámite de manera presencial, debe permitirse. No se puede condicionar el acceso a un servicio público solo a lo digital".

Certificados médicos

Esta disposición exigía que los certificados médicos por incapacidad laboral o maternidad fueran validados dentro de los primeros 30 días hábiles desde su emisión. Su incumplimiento podía significar la pérdida del derecho al subsidio.

El Indecopi consideró que esta restricción imponía una carga excesiva y no estaba debidamente justificada por ley. En la práctica, este tipo de plazos podía resultar difíciles de cumplir por parte de empleadores o trabajadores en zonas alejadas.

CON LEVANTE ADUANERO

Obligación de informar a Sunat sobre salida de mercancías

Otra barrera señalada en el listado es la exigencia a los almacenes aduaneros de informar a la Sunat la fecha y hora de salida de mercancías que ya habían sido liberadas por la propia autoridad aduanera (es decir, que contaban con levante aduanero). Según el Indecopi, esta obligación no estaba



prevista en la Ley General de Aduanas y fue introducida mediante reglamento, sin base legal suficiente. Su aplicación generaba una carga adicional para los operadores logísticos, quienes ya habían cumplido con sus obligaciones principales. Jesús Espinoza explica que este tipo de medidas "se incorporan a través de disposiciones secundarias que terminan imponiendo exigencias sin sustento legal. Al no estar previstas en la norma madre, se convierten en barreras que deben ser eliminadas".





EDITORIAL

Desorientación laboral

EXCESIVA REGULACIÓN. Según el reporte trimestral del INEI de empleo a nivel nacional, la informalidad laboral disminuyó ligeramente en el periodo anual que terminó en marzo pasado, respecto del mismo periodo terminado en marzo del 2024. Se redujo a 70.7% de la PEA ocupada desde 71.2%. Esa pequeña mejora, que vino de la mano del rebote del PBI, corre el riesgo de estancarse o, peor, retroceder, si el Congreso sigue insistiendo con la aprobación de proyectos de ley que sobrecarguen la iniciativa privada.

Una de las principales causas de la informalidad es, precisamente, el costo de la excesiva regulación, tanto de la que establecen los municipios, el Gobierno nacional –el régimen de Pedro Castillo fue especialmente perjudicial para el sector privado– y el Legislativo. Al respecto, existen 82 dictámenes de proyectos de ley en materia laboral que ya recibieron "luz verde" en comisiones parlamentarias, de modo que pueden ser debatidos en el pleno, según un informe de Axpen, una alianza entre Apoyo Consultoría y el estudio Vinatea & Toyama.

De dichos dictámenes, Axpen ha identificado ocho que considera de alto impacto para el régimen privado. Por ejemplo, uno considera a los grupos empresariales como una sola empresa para efectos de la negociación colectiva, fortalece la huelga y limita la posibilidad de otorgar beneficios a personal no sindicalizado. El objetivo sería inducir la obligatoriedad de la sindicalización, castigando a los trabajadores que no lo hagan. Y considerar a los grupos económicos como una sola empresa para la negociación colectiva carece de lógica porque las condiciones laborales son distintas en cada sector productivo.

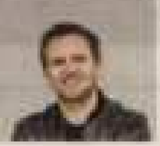
> "En general, las iniciativas legislativas laborales son de carácter regulatorio y restrictivo".

Otro proyecto busca que los pagos por derechos laborales producto de resoluciones emitidas por la Sunafil sean exigibles directamente ante el Poder Judicial. En otras palabras, no habría una instancia intermedia, como sucede con la tributación y el Tribunal Fiscal. Hablando de la Sunafil, la semana pasada, la Comisión de Trabajo aprobó un proyecto de ley que plantea otorgar bonos a inspectores de la entidad financiados con las multas que esta impone. Esto sería un incentivo negativo, porque provocaría un aumento de multas injustificadas.

En general, las iniciativas legislativas laborales son de carácter regulatorio y restrictivo, según Ricardo Valdiviezo, jefe de Investigación y Desarrollo de Vinatea & Toyama, promovidas por bancadas de izquierda. Un segundo grupo está conformado por propuestas populistas, pero que también suman a los costos de la formalidad. Y en periodo electoral, ambos grupos abundan. ●

OPINIÓN

RODRIGO ISASI
Managing director en Empathy



Propuesta de valor y rentabilidad

Cuando una empresa tiene clara su ventaja competitiva, toma mejores decisiones de foco, inversión y cultura.

El pasado martes, al final de una conferencia en Cusco, se me acercaron Pilar y Milagros, dos empresarias mellizas con una tarjeta en la mano. "Pili y Mili, librería. Donde comprar da gusto", decía. Me pidieron una opinión sobre su comunicación, preocupadas porque sentían que tenían que competir cada vez más por precio. Les respondí con honestidad:

* Aquí debería estar su propuesta de valor. Las frases publicitarias genéricas no van a hacer que sus clientes entiendan por qué deberían elegirlas.

Me miraron con sorpresa y algo de inquietud. Entonces les pedí que pensaran en sus mejores clientes y que me contaran por qué creían que ellos regresaban. La respuesta salió de inmediato y con total naturalidad:

* Nos dicen que somos puntuales y detallistas.

* ¡Ahí está! –exclamé–. Esa es su propuesta de valor: ser puntuales y detallistas. Esa, y quizá solo esa, debería ser la base de toda su comunicación.

Pero no solo de la comunicación. En mi experiencia corporativa y en consultoría estratégica, he observado una correlación directa y poderosa entre la claridad de la propuesta de valor y la rentabilidad del negocio. Porque cuando una empresa tiene clara su ventaja competitiva, toma mejores decisiones de foco, inversión y cultura.



Entonces les planteé: ahora que saben por qué sus mejores clientes las eligen, busquen a más personas con ese mismo "dolor". ¿Quién más necesita con urgencia puntualidad y atención al detalle? Diseñen soluciones que lleven esa propuesta al siguiente nivel. Luego miren su portafolio: ¿en qué productos esa propuesta se hace más evidente? Seguramente son los más rentables y los que menos dependen del precio. Extiendan esas líneas y reduzcan la dependencia de las más comoditizadas.

Tampoco se detengan ahí. Analicen sus procesos: ¿Qué tendrían que cambiar para nunca fallar en puntualidad y no perder esa atención al detalle? ¿Hay herramientas digitales que puedan ayudarlas? Y miren su equipo: ¿todos comparten ese mismo compromiso? ¿Tienen el mismo sentido de urgencia y obsesión por el detalle? Promuevan a quienes sí, y, aunque duela, dejen ir a quienes no lo viven.

> "La rentabilidad es la consecuencia natural de cumplir una promesa bien hecha, a los clientes correctos, una y otra vez".

La propuesta de valor no es un eslogan bonito ni una frase para una tarjeta. Es la expresión sintetizada y precisa de la ventaja competitiva del negocio. Saber con certeza cuál es tu propuesta de valor cambia todo. Te ayuda a priorizar a los clientes correctos, a diseñar productos más relevantes, a evitar guerras de precios, a reenfocar recursos en lo que realmente importa, a construir una cultura alineada con la promesa que haces allá afuera.

Te invito a un ejercicio sencillo pero revelador: pregunta a distintos miembros de tu equipo cuál creen que es la propuesta de valor de tu empresa. Si no obtienes respuestas consistentes, ya tienes tu próximo reto estratégico. Empieza teniendo conversaciones directas —sin intermediarios— con tus mejores clientes. Pregúntales por qué te escogen y profundiza para entender cómo y cuándo sienten que más los ayudas.

La rentabilidad es la consecuencia natural de cumplir una promesa bien hecha, a los clientes correctos, una y otra vez. Imagina el impacto si cada unidad de negocio, cada marca y cada colaborador entendiera y viviera esa propuesta con claridad y convicción.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosario Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mai Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro
Editor de diseño: Ivet Vizcarra

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudio Amasa Núñez, mail: claudio.amasa@comercio.com.pe

Suscripciones: Central de Servicio al Cliente: 311 5100
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m. sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1
Impreso en la Planta Pando de Empresa

NEGOCIOS

REPORTA ESTUDIO DE KANTAR DIVISIÓN WORLDPANEL PERÚ

El 47% de hogares peruanos planea mantener su nivel de consumo este año

Medidas de eficiencia de gasto prevalecerían aún ante recuperación de indicadores macroeconómicos. En tanto, un tercio de familias sí piensa gastar más, apuntando a tickets más altos. Más del 50% es optimista sobre su situación financiera en los próximos meses.

ALEJANDRO MILLA

En los últimos años, los hogares peruanos han adoptado una postura más eficiente respecto a sus gastos, tras enfrentar retos en su economía. Así, Kantar División Worldpanel Perú presentó un estudio que revela que el 47% de las familias planea mantener su presupuesto este año.

Pese a una recuperación de diversos indicadores macroeconómicos, el informe indica que el grupo mayoritario cuidará los desembolsos que realiza en casa. En contraste, 36% busca incrementar ese gasto dentro del hogar. De esa manera, el consumo de las familias continúa mostrando signos de dinamismo.

Mauricio Cheng Matsuura, country manager de la firma, estimó que el ticket o desembolso por compra seguirá siendo el principal impulsor del crecimiento del consumo este 2025. "Este comportamiento subraya la importancia de enfocar las estrategias de producto y marca en la experiencia doméstica", comentó.

En el último año (de febrero a febrero), el volumen de compra creció 3.8%, mientras que el gasto total aumentó en 6.7%. Dichas cifras reflejan no solo una recuperación progresiva, sino también una consolidación del hogar como espacio prioritario de consumo.

"El principal motor ha sido el aumento en el ticket promedio por compra, que ha mostrado mayor velocidad frente a otros indicadores. Esto responde, en parte, a la estabilización de la inflación en niveles altos, pero también a una recuperación gradual del empleo y de los ingresos, que está permitiendo a los hogares ampliar su capacidad de compra, incorporar nuevas categorías y explorar diferentes formatos", anotó, en el marco del Shopper Day 2025.

Capacidad y proyección

En el mismo evento, Kantar también presentó los hallazgos de un estudio paralelo denominado "Pressure Groups 2025", el cual halló que el 21% de los hogares en Perú afirma sentirse en capacidad de cubrir por completo sus necesidades de consumo dentro del hogar. Dicho porcentaje era ligeramente menor el año pasado (18%).

"El hecho de que uno de cada cinco hogares (ahora) afirme poder cubrir sus necesidades en su totalidad es reflejo de una recuperación que, aunque gradual, está tomando fuerza", señaló Patricia Buchhammer, expert solutions manager de Kantar Division Worldpanel Perú.

Por su parte, el resto de hogares puede gestionar sus necesidades (49%) o enfrenta dificultades (30%).

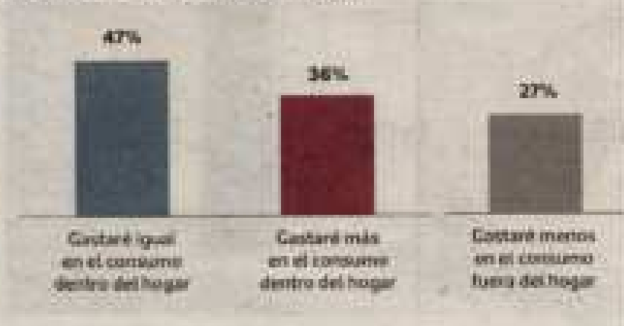
Sin embargo, más allá de la capacidad actual de consumo, el estudio también reveló un componente clave: las expectativas. Más del 50% de los encuestados se muestra optimista respecto a su situación financiera en los próximos meses.

"Creen que sus condiciones económicas se mantendrán o incluso mejorarán, una señal clara de confianza en el entorno económico (...). Todo ello influye en las decisiones de compra y dinamiza el mercado de consumo masivo, un sector que ha enfrentado importantes desafíos en los últimos años", enfatizó.



Oportunidad. Marcas pueden afinar sus estrategias para capitalizar el consumo en el hogar.

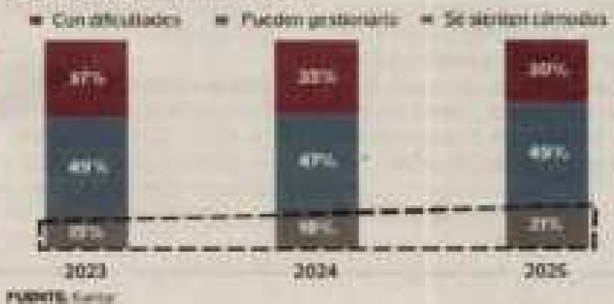
Expectativas de consumo de peruanos dentro o fuera del hogar



FUENTE: Kantar

Percepción de los hogares con su capacidad de gasto futuro

21% de los hogares peruanos se siente capaz de cubrir por completo sus necesidades de consumo en el hogar



FUENTE: Kantar

¿Qué cree que pasará con la situación financiera de su hogar en los próximos 12 meses?



FUENTE: Kantar

EN CORTO

Rubros. Al margen del poder adquisitivo de cada familia, ciertas categorías de consumo se mantienen como esenciales en todos los hogares: alimentación básica, higiene, productos para el hogar, entre otros. Además, todas las subcanastas presentaron un aporte al crecimiento del consumo total, indicando un aumento generalizado en el desembolso.

FICHA TÉCNICA

Muestra: 5.000 hogares a nivel nacional.
Encuestados: líderes del hogar (hombre o mujer).
Técnica: panel de encuestas.
Periodo de campo: marzo 2024 a febrero 2025.
Confiabilidad: 95%.

Más info en gestion.pe

TEXTILES DE FIBRAS DE ALPACA

Incalpaca llegará a 35 tiendas en Perú y prevé elevar exportaciones

La mayoría de las aperturas de este 2025 se concretará en el nuevo terminal del aeropuerto Jorge Chávez. Empresa espera incrementar sus exportaciones en 25% en los próximos tres años. Pone la mira en Argentina para abrir un local tras probar suerte en el pasado en ese mercado.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

En el primer trimestre de este año, Incalpaca (Grupo Inca), especializada en la producción de prendas de fibra de alpaca, elevó sus ventas en 8%. Así, toma impulso para continuar con la expansión comercial con sus marcas Kuna y Alpaca 111.

Alejandro Olazábal, gerente general de la firma, indicó que tienen 30 tiendas en el país y proyectan cinco nuevas sucursales este año. De esas aperturas, la primera se concretó recientemente en Arequipa con la marca Kuna. En tanto, la segunda se instalará en el nuevo NH Hotel Pardo 200.

Por su parte, las tres restantes (dos de Kuna y una de Alpaca 111) ya están listas para operar, pero todavía no han comenzado a hacerlo debido a los retrasos en la inauguración del nuevo terminal del aeropuerto Jorge Chávez.

"En las últimas conversaciones, aún no nos han confirmado una fecha. Nos indicaron que, como máximo la próxima semana, el aeropuerto debería pasar la inspección pendiente. A partir de eso, nos darían una fecha definitiva. (...) Estimamos que este proceso podría retrasarse unos dos meses más", comentó.



Meta. Compañía proyecta aumentar sus ventas en 20% este año con nuevos locales en el país y negocios en Estados Unidos y Asia.

En el exterior

En paralelo, Incalpaca también mantiene su mirada en el mercado internacional, donde ya cuenta con cinco franquicias (en Chile). Si bien este año no contempla nuevas aperturas en el exterior, no descartan oportunidades a futuro. "Argentina podría ser interesante; en el pasado tuvimos una tienda en dicho mercado (...) Todavía no tenemos nada cerrado", anotó.

Así, Olazábal remarcó que las franquicias siguen siendo una línea estratégica.

De otro lado, esperan aumentar en 25% sus envíos al exterior en los próximos tres años. "El 45% de nuestras exportaciones se destina a Estados Unidos, un mercado clave para nosotros, mientras que el resto se distribuye entre Europa y Asia", finalizó.

Más info en gestion.pe

OTROSÍ DIGO

Impulso a formatos de "travel retail"

Aeropuertos. Como parte de sus planes de expansión, Incalpaca también busca fortalecer su presencia en aeropuertos. "Uno de los canales que buscamos desarrollar con mayor fuerza es el de travel retail. Estamos trabajando para ingresar a nuevos aeropuertos. Aún no hemos concretado acuerdos, pero nos encontramos en conversaciones con varios aeropuertos de la región (Sudamérica)", adelantó Alejandro Olazábal.

EXPANSIÓN

Monark apuesta por equipos de gimnasio y crecer en provincias

En su diversificación, Monark ha ido sumando líneas de ciclismo deportivo y de equipos domésticos de gimnasios a su conocida división de bicicletas recreativas. A esos negocios, la empresa peruana incorporará una nueva actividad.


Elípticas. Tienen alta demanda.

"Tenemos una cuarta línea que estamos empezando a desarrollar. Es un lanzamiento próximo que queremos hacer de (equipos de) gimnasios comerciales, para empresas, clubes, hoteles, cadenas de gimnasios", reveló Steve Allen, CEO de Monark.

Para ese nuevo negocio, están próximos a anunciar la representación de una marca global.

Así, cada división tendrá su propia meta de crecimiento y, en dos años, estiman que el negocio de gimnasios domésticos se afianzará con una participación de 25% en las ventas de la empresa.

Concesionarios

En la actualidad, la firma cuenta con un canal directo (ocho tiendas propias y el comercio electrónico) que aporta el 50% de las ventas. La otra mitad proviene de las colocaciones en cadenas de retail y canal B2B.

Dentro de la red de locales propios, Allen destacó la apuesta por los formatos de experiencia. Así, el punto de Miraflores opera con un concepto 100% enfocado en ciclismo deportivo; y el local de San Borja acaba de adoptar la marca Monark Fitness, orientada a equipos de gimnasio en casa.

Para crecer en provincias, también impulsará el desarrollo de concesionarios. Bajo ese modelo de gestión, abrirán un primer local con el portafolio completo en Trujillo y proyectan una tienda de bicicletas en Arequipa. Hoy, ya operan en Cusco.

PROCESO EN PERÚ CULMINARÍA EN DOS AÑOS

Mallplaza busca convertir sus complejos en hubs logísticos

Mallplaza, parte del holding chileno Falabella, está apostando por transformar sus espacios en centros logísticos de última milla en los mercados donde opera, entre ellos, el Perú. Con la adquisición de Open Plaza en el país, la compañía se prepara para consolidar su estrategia omnicanal en territorio peruano.

"Históricamente, los clientes se acercaban al mall y compraban. Pero lo que observamos es que, cada vez más, surgen nuevos canales que cambian ese comportamiento", explicó Christopher Banfield, gerente de Estrategia e Innovación de la empresa, en una entrevista con DF SUD.

Así, la respuesta de la compañía a esta evolución del consumidor es clara: integrar el comercio electrónico al espacio físico y convertir al mall en un nodo logístico.

Uno de los principales desarrollos en esta línea ha sido el servicio de click & collect, que permite a los consumidores comprar online y retirar en un solo punto físico dentro del centro comercial.

Despliegue en Perú

En Perú, el ejecutivo refirió que la firma está integrando los tres centros comerciales Open Plaza recientemente adquiridos. Una vez completado el traspaso, estos se sumarán a los otros malls que ya operan con el sistema de click & collect, totalizando siete activos con esta solución logística en el país en los próximos dos años.


Integración. Sistema click & collect llegará a todos sus malls.

"La logística de última milla es más costosa en Chile y Perú, lo que hace que el modelo de click & collect sea especialmente atractivo y eficiente. En Colombia, por ejemplo, donde las entregas se realizan más fácilmente, el modelo tiene un enfoque distinto", anotó Banfield.

EXPOmotor

LOS 365 DÍAS DEL AÑO

TU AUTO NUEVO ESTÁ AQUÍ

MAS DE 50 MARCAS Y 300 MODELOS



FIAT FASTBACK Ó S/ 89,243*

Motor: 1.0 Turbo Transmisión: AT Tracción: Delantera



HYUNDAI NEW TUCSON FL Ó S/ 104,842*

Motor: 2.0 Transmisión: MT Tracción: 4X2



MAZDA CX-5 Ó S/ 102,450*

Motor: 1.998 CM3 Transmisión: AT Tracción: 4x2



HONDA ALL NEW CR-V Ó S/ 144,263*

Motor: 1.5L Turbo Transmisión: CVT Tracción: 4WD



KIA SPORTAGE Ó S/ 98,762*

Motor: 2.0 Turbo Transmisión: MT Tracción: 4X2



FORD TERRITORY Ó S/ 99,021*

Motor: 1.8L EcoBoost Transmisión: AT Tracción: 4x2



RAM RAMPAGE Ó S/ 134,163*

Motor: 2.0 Transmisión: AT (9 vel.) Tracción: 4X4



NISSAN X-TRAIL Ó S/ 124,108*

Motor: 2.5 Transmisión: CVT Tracción: 4X2



JEEP COMPASS Ó S/ 111,563*

Motor: 1.3 Turbo Transmisión: AT Tracción: Delantera





Plaza Norte y



Mall del Sur

DURANTE ESTE AÑO EN PERÚ

Inmobiliarias chilenas invertirán más de US$ 60 millones

Paz Corp, Besalco y Echeverría Izquierdo lideran la apuesta chilena. El año pasado, compañías registraron resultados positivos en el Perú, a diferencia de los observados en su país de origen. Ventas en el mercado local ganan terreno en balance general.



Red Iberoamericana de Prensa Económica
Diario Financiero de Chile



Estrategia. Buscan reforzar presencia en Lima ante desempeño menos favorable en vecino país del sur.

La desaceleración del mercado inmobiliario en Chile está siendo una oportunidad para el Perú, pues las empresas del país vecino están mirando a la plaza local para desarrollar proyectos y promover su crecimiento. Así, el nuestro país se está convirtiendo en un destino atractivo para las inmobiliarias chilenas.

Si bien el Perú aún no representa un porcentaje significativo de los ingresos en comparación con Chile, los estados financieros de las inmobiliarias que cotizan en bolsa del país vecino muestran una tendencia clara al alza. Ante ese escenario, tres firmas inmobiliarias chilenas destinarán –en conjunto– más de US$60 millones en este 2025 en nuestro territorio.

Los presupuestos

Una de las empresas que ha liderado esta expansión en Perú es Paz Corp, que cerró el 2024 con un crecimiento destacado en el país: sus utilidades aumentaron 123% y los ingresos en 60% respecto al año anterior. En contraste, en Chile, las utilidades cayeron 42%, mientras que los ingresos se mantuvieron estables.

Para este 2025, la compañía anunció una inversión de US$ 100 millones, de los cuales US$ 34 millones estarán destinados al mercado peruano, que ya representa el 10% de sus ganancias y el 18.5% de los ingresos totales.

Besalco también ha intensificado su presencia en suelo local. A pesar de una caída general en sus utilidades inmobiliarias en el 2024, atribuida principalmente a pérdidas en Chile, la firma destacó el buen desempeño en Perú, con "altos niveles de venta y entrega".

Durante el año pasado, Besalco vendió 159,000 metros cuadrados (m2) en Perú, frente a los 19,987 m2 en Chile. Su plan de inversión para este 2025 asciende a US$ 300 millones, con al menos US$ 30 millones dirigidos al negocio inmobiliario peruano.

Otra compañía que ha puesto sus fichas en Perú es Echeverría Izquierdo, que en el 2024 inició la construcción de dos proyectos de retail en Lima. Ese mercado ya representa el 40% de sus ventas inmobiliarias, y la empresa espera que esta proporción siga aumentando. Para este 2025, la firma anunció una inversión de US$ 35 millones, distribuidos entre Chile y Perú, con énfasis en fortalecer su operación en ambos países.

LAS CLAVES

- **Crisis.** En Chile, 16 inmobiliarias quebraron y cuatro entraron en proceso de reorganización en el 2024.
- **Besalco.** En Perú, se enfoca en compra de terrenos para nuevos desarrollos y en mantener inventarios.
- **Local.** Venta de viviendas en Lima reportó un crecimiento de 30% el primer trimestre de este 2025.

Más info en gestion.pe

REGISTRO DE MARCAS

De MaruDerm a Gatase: firmas asiáticas buscan inscribir sus marcas de belleza

En el presente mes, nuevas empresas continúan buscando registrar sus marcas en el Perú para proteger o emplear sus denominaciones y logos en el mercado local. En una revisión de las solicitudes publicadas por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) del 1 y 15 de mayo, Gestión pudo conocer que varias compañías multinacionales de la industria de la belleza buscan registrar diferentes marcas, dentro de un total de 1,080 requerimientos.

MARU-DERM

MaruDerm de Turquía solicitó la inscripción de su marca "maru derm" en la categoría 3, que agrupa productos cosméticos y preparaciones de tocador no medicinales, dentífricos no medicinales, perfumería, aceites esenciales, preparaciones para blanquear y otras sustancias para lavar la ropa, preparaciones para limpiar y pulir.

maru·derm
nature embraces science

LAVIDA

La surcoreana "Comona Cosmetics" requirió el registro de su marca Lavida en la categoría 3, apuntando a una amplia gama de cosméticos como productos de limpieza, jabones y champús no medicinales, aceites esenciales, maquillaje, productos para la piel, desmaquillantes y toallitas, cremas y otros.

LAVIDA

GATASE

Guangzhou Gatase Cosmetics de China también solicitó el registro de su nombre comercial "Gatase" en la categoría 3 para productos como shampoo, acondicionadores, cosméticos, lociones capilares, tintes, productos para ondular y fijar el cabello, artículos de limpieza, aceites esenciales y ambientadores, entre otros.

GATASE

EXPLORACIONES

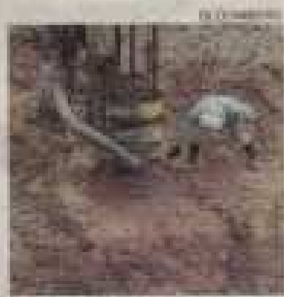
Minsur apunta a cuatro países más

Tras la reciente venta de su operación Mineração Taboca en Brasil, la peruana Minsur (Grupo Breca) afirmó que esta decisión no afecta la evaluación de nuevos proyectos fuera del Perú. Así, desde hace cuatro años, indicó que buscan oportunidades de exploración en Canadá, Estados Unidos, Chile y Guyana.

Miroslav Kalinaj, gerente corporativo de exploraciones de la compañía, destacó que dichos países son políticamente estables y con alto potencial geológico. "La venta de operaciones en Brasil fue una decisión estratégica, no influye en el portafolio de proyectos evaluados en el exterior", remarcó.

En contraste, reconoció que la evaluación de nuevos proyectos en Perú se realiza con menor intensidad, debido a que el portafolio actual ya tiene una carga significativa de iniciativas en distintas etapas de desarrollo. No obstante, aclaró que el interés por cobre y el oro sigue guiando la estrategia de exploración en Perú y el extranjero.

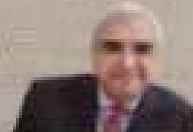
Para impulsar proyectos de exploración greenfield en nuestro país, anunció una inversión social de US$ 1.6 millones durante el presente año.



Factores. Foco en estabilidad y potencial geológico.

OPINIÓN

MANUEL ALCÁZAR GARCÍA
Director de la Maestría en Gobierno de Organizaciones - PAD



¿Y si el mejor legado fuera vender la empresa?

Véndanla a quien la valore, a quien crea en ella, a quien esté dispuesto a pagar un precio justo y llevarla adelante con convicción.

En un artículo anterior (**Gestión**, 15 de mayo del 2024), invité a los empresarios a pensar estratégicamente con una mirada a 500 años vista. Les recordaba algo evidente –pero con frecuencia olvidado–: que todos somos muy vulnerables, incluidos nuestros herederos. Hoy propongo dar un paso más.

La sucesión es, con razón, una de las preocupaciones recurrentes en la empresa familiar. Se han escrito ríos de tinta sobre protocolos, asesores, estructuras societarias, miembros del directorio, y un largo etcétera. Todo eso está muy bien. Pero no basta. Porque hacer bien las cosas no garantiza que las cosas salgan bien. Suena paradójico, pero para hacerlo realmente bien, hay que contar con eso.

Y entonces me pregunto: ¿Es realmente necesario que sean los hijos quienes continúen la empresa?, ¿No están en condiciones de ganarse la vida por sí mismos?, ¿No pueden aportar valor al mundo –y también prosperar económicamente– al margen de la empresa de sus padres? Y no me refiero solo a quienes desean ser pianistas o cirujanos, sino también a los hijos con auténtica vocación empresarial.

> “Si queremos que la empresa tenga futuro –uno de 500 años– conviene pensar con frialdad y generosidad. Quizá el mejor legado para los hijos sea liberarles del peso de una herencia mal planteada”.

Mi propuesta puede parecer radical, pero creo que es sensata: olvídense del protocolo y preparen la empresa para venderla. Véndanla a quien la valore, a quien crea en ella, a quien esté dispuesto a pagar un precio justo y llevarla adelante con convicción.

¿Por qué? Por el bien de la empresa. Para darle la mejor oportunidad de perdurar. Para evitar que las complejidades –humanas, comprensibles, inevitables– de hermanos, primos, cuñados, excónyuges y demás ramificaciones familiares terminen afectando la salud organizativa. Todos conocemos historias de empresas que necesitaron una dolorosa “quimioterapia” para extirpar ese cáncer… y no siempre con éxito.

¿Por qué no dejarle el camino más limpio a la nueva gestión?, ¿Por qué no permitir que la empresa respire sin la mochila pesada de las tensiones familiares?

¿Y los hijos? ¿No voy a ocuparme de ellos? Por supuesto que sí. Pero hay muchas formas de ayudar a los hijos –y también a otros familiares o personas cercanas, incluso a la sociedad– sin comprometer el futuro de la empresa. Formarlos bien, darles oportunidades, constituir otros patrimonios, facilitarles emprendimientos propios… Todo eso es legítimo. Lo que no es sensato es hipotecar el destino de una organización –que genera empleo, paga impuestos, sirve a sus clientes y aporta valor a la sociedad– por la ilusión de una continuidad genealógica.

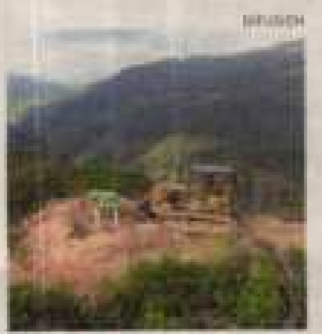
Si queremos que la empresa tenga futuro –un futuro de 500 años– conviene pensar con frialdad y generosidad. Quizá el mejor legado para los hijos sea liberarles del peso de una herencia mal planteada.

Y tal vez, también por eso, los empleados del mañana, los clientes, los proveedores, los directivos futuros… y la sociedad entera, nos lo agradezcan.

RADAR EMPRESARIAL

EN LAMBAYEQUE

Alta Copper con capital para Cañariaco


Ingresos. Dinero será destinado a Cañariaco.

• La canadiense Alta Copper Corp (antes Candente Copper) cerró una colocación privada sin intermediarios con Nascent Exploration Pty. Ltd, una subsidiaria de propiedad total de Fortescue Ltd. para recaudar ingresos brutos de US$ 1,081,410 (1,500,000 dólares canadienses). La compañía tiene la intención de utilizar los ingresos de la colocación privada como capital de trabajo y para continuar avanzando en su proyecto de cobre Cañariaco (Lambayeque), 100% de su propiedad.

"Seguimos avanzando a buen ritmo hacia la obtención de las aprobaciones necesarias tanto del Minen como de la comunidad local, lo que sentará las bases para la siguiente fase del desarrollo de nuestro proyecto de cobre Cañariaco, en etapas avanzadas y de propiedad absoluta", explicó Giulio T. Bonifacio, presidente ejecutivo y CEO de Alta Copper.

COMERCIO INTERNACIONAL

DHL Express mira provincias

• El operador global de envíos aéreos DHL Express observa un gran potencial de crecimiento en el interior del país, especialmente, en ciudades como Piura, Chiclayo, Trujillo, Huaraz, Cusco y Arequipa. De este modo, la empresa apunta a estas plazas para reforzar su operación.

"Vemos grandes posibilidades de desarrollo en las pequeñas y medianas empresas (pymes). A través de una fuerza de ventas y nuevos puntos de atención, queremos conectar con ellas e impulsarlas a importar y a exportar sus productos", indicó Daniel Urbina, Senior Sales Manager de la compañía, a la Asociación de Exportadores.

TELECOMUNICACIONES



Fueron los ingresos del primer trimestre de la unidad Gilat Perú.

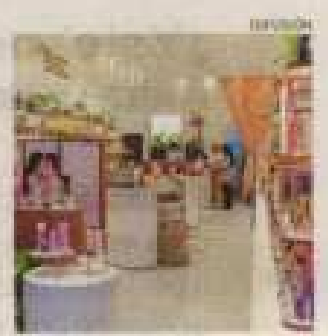

Dicha cifra representó una reducción en las transacciones, debido a retrasos en la renovación de proyectos existentes y el aplazamiento de nuevas licitaciones públicas.

AMPLÍA PORTAFOLIO

Natura incursiona en nueva categoría

• En su diversificación en el mercado local, la multinacional brasileña de productos de belleza Natura busca posicionarse en un nuevo negocio en crecimiento. Así, anunció su incursión en la categoría de hogar, apelando a un portafolio de velas aromáticas, sprays de ambiente, jabones líquidos e hidratantes de manos de la línea Bothanica.

"Nos acercamos a un consumidor que valora experiencias sofisticadas en su hogar. Esta nueva línea nos permite ofrecer productos que no solo embellecen los espacios, sino que también invitan a regalar y compartir bienestar", señaló Renzo Ibañez, gerente de Marketing y Comunicaciones de la empresa en Perú.


Diversificación. Más productos se suman a su cartera.

De acuerdo con Expert Market Research, el mercado de fragancias para el hogar en América Latina alcanzó los US$ 3,490 millones en el 2024, con una proyección de crecimiento del 3.6% anual hasta 2034.

ACUSACIÓN FUE PRESENTADA ANTE EL INDECOPI

Hasbro denunció a importadora por máquinas con creación de 'Mummy Pig'

Empresa Importaciones Diversas DK E.I.R.L. fue acusada de importar y distribuir máquinas de juego en las que se habría reproducido de manera ilícita la obra artística 'Mummy Pig'. Controversia fue resuelta recientemente, tras el apersonamiento de Hasbro ante el órgano de la propiedad intelectual.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

La empresa estadounidense de fabricación de juguetes y entretenimiento, Hasbro, denunció a un importador peruano ante el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), alegando infracción a los derechos de autor sobre productos con la creación de 'Mummy Pig', mamá de la conocida 'Peppa Pig'.


Reclamo. Actualmente, 'Peppa Pig' es propiedad de Hasbro.

La historia empieza el 24 de octubre del 2023, cuando la compañía británica Entertainment One Uk Limited (entonces aún propiedad de Hasbro y creadora de Peppa Pig) recurrió al Indecopi para denunciar por infracción a la legislación sobre derecho de autor a la peruana Importaciones Diversas DK E.I.R.L. De acuerdo a la denunciante, la firma nacional "importó y distribuyó máquinas de juego en las que se habría reproducido de manera ilícita la obra artística Mummy Pig de su titularidad".

En respuesta, la Secretaría Técnica de la Comisión de Derecho de Autor del Indecopi, en diciembre de ese año, procedió a la incautación de 19 máquinas de juego con la obra "Mummy Pig". A la vez, informó que la denunciada "no absolvió el traslado de la denuncia formulada en su contra".

> **EN CORTO**
>
> **Clave.** El apersonamiento de Hasbro a este proceso estaría relacionada con el nuevo propietario de Entertainment One Uk Limited. Y es que, en diciembre del 2023, el fabricante de juguetes completó la venta por US$ 375 millones de Entertainment One a Lionsgate. No obstante, la estadounidense mantendría la propiedad intelectual de algunos títulos, entre los que destacan 'Peppa Pig'.

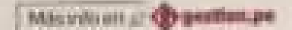
Solución del conflicto

En abril del año pasado, el Indecopi declaró fundada en parte la denuncia interpuesta por Entertainment One Uk Limited contra Importaciones Diversas DK E.I.R.L., en el extremo referido por infracción al derecho de importación, disponiendo una multa de 15.37 UIT (S/ 79,155.5) y el comiso de las 19 máquinas de juego. Dicha medida fue apelada por la importadora local, la cual argumentó que fue "un error de su proveedor la remisión de los mismos (productos)".

Sin embargo, en mayo del 2024, Hasbro Consumer Products Licensing Limited se apersonó al proceso, indicando que Entertainment One Uk Limited cedió a su favor, entre otros, los derechos derivados sobre "Mummy Pig", materia de la denuncia.

Asimismo, comunicó al Indecopi sobre la celebración de una transacción extrajudicial con Importaciones Diversas DK, por lo cual solicitó el archivamiento de la denuncia.

Luego del análisis de la transacción extrajudicial, recientemente la Sala Especializada en Propiedad Intelectual del Indecopi aprobó el acuerdo y procedió al encarpetamiento del conflicto.



PUBLIRREPORTAJE

Agencia peruana que fusiona creatividad, estrategia y tecnología

Explora cómo Blend Digital combina creatividad y tecnología para ofrecer soluciones digitales con propósito en Perú.



En un mundo cada vez más digitalizado, las empresas buscan adaptarse y destacar en el entorno online. Blend Digital tiene como principal objetivo convertirse en un aliado estratégico para aquellas organizaciones que desean innovar y conectar con sus audiencias de manera efectiva.

Blend Digital es una agencia peruana que combina creatividad, estrategia y tecnología con propósito, ofreciendo servicios que abarcan desde el diseño de experiencias digitales hasta la implementación de campañas BTL. La agencia se enfoca en entender las necesidades específicas de cada cliente, desarrollando soluciones personalizadas que generan impacto y valor.

"Empezamos con otra marca y luego evolucionamos hacia Blend para atender directamente al mundo digital", cuenta Arturo Cisneros, actual CEO de la compañía. Con una visión centrada en la innovación y el propósito, ellos continúan expandiendo su presencia en este mercado altamente competitivo.



TECNOLOGÍA CON CONCIENCIA ESTRATÉGICA

Arturo Cisneros comenta que uno de los temas más recurrentes en el negocio digital es el uso de inteligencia artificial (IA). Si bien reconoce que muchas herramientas pueden agilizar procesos y reducir costos, también es consciente de que la IA no sustituye el pensamiento humano. "No se trata de que la inteligencia lo haga mejor que yo. La inteligencia me ayuda a hacerlo mejor, que es diferente", afirma. Para él, el verdadero reto está en saber elegir las herramientas adecuadas y comprender sus limitaciones.

Además, explica que no todas las IA hacen lo mismo. Saber cuál utilizar en cada contexto se ha vuelto una habilidad estratégica dentro de la agencia. "Hay que entrenarlas, adaptarlas. Y también hay costos asociados que los clientes no siempre comprenden", comenta. Esa mirada crítica le permite a Blend usar la tecnología como aliada, y no como reemplazo de sus colaboradores para conseguir sus objetivos.

FORMACIÓN DEL PROFESIONAL, NO UN REEMPLAZO CON LA IA

Para Arturo Cisneros, el verdadero valor de una agencia radica en su talento humano. Si bien promueve la capacitación y uso de las nuevas tecnologías, enfatiza en que el objetivo no debe ser prescindir de los profesionales, sino potenciar sus habilidades. "A los nuevos talentos les diría que se capaciten, que entiendan cómo funciona la tecnología, pero que no pierdan su criterio", dice.

En un momento donde el mercado busca inmediatez y eficiencia, Blend apuesta por una combinación equilibrada: aprovechar los beneficios de la IA sin sacrificar la calidad del servicio. "El cliente puede decir: 'lo hago con una herramienta gratuita', pero nosotros sabemos cuándo eso no basta", explica Arturo Cisneros. Con esta filosofía, Blend se mantiene firme en su compromiso de ofrecer resultados con propósito, demostrando que, en el marketing del futuro, la inteligencia humana sigue siendo irremplazable.

Página Web:
www.blenddigital.pe

Instagram:
blenddigitalperu

LinkedIn:
Blend Digital



ECONOMÍA

DEL MUELLE SUR EN EL CALLAO

DPW tendrá lista en 2 meses propuesta para ampliar concesión

Empresa apunta ahora a soluciones logísticas que ayuden a evitar las congestiones masivas de vehículos de carga en su ingreso al puerto.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

Una proyección que realizó Dubai Ports World (DPW) sobre la futura demanda del comercio exterior que requerirá de servicios portuarios entre los puertos del Callao y Chancay, en Perú, –que hoy tienen capacidad para mover en conjunto 3 millones de contenedores de 20 pies (TEU)– apunta a que movilizarán cerca de 10 millones de TEU al año 2060.

Así lo refirió Carlos Merino, CEO de DPW para el Perú y Ecuador, que –en línea con esas proyecciones– refirió que la expectativa de esa empresa emiratí –como operador del Muelle Sur– es quedarse en el país más allá del año 2036, que es el plazo de vigencia de su concesión, otorgada el año 2010.

> **OTROSÍ DIGO**
>
> Impacto total en la economía
>
> **Números. En la presentación de un estudio sobre el impacto socioeconómico de la actividad de DPW Callao en el Perú, de Apoyo Consultoría, se mostró que desde el 2010 hasta el 2024, el impacto total en la economía nacional generado por las operaciones alcanzó los US$ 3,051 millones, habiendo contribuido con US$ 527 millones en aportaciones al Estado.**

En esa línea –durante su exposición en un evento organizado por esa compañía: "Estudio de impacto socioeconómico de DP World en el Perú"–, Merino refirió que DPW Callao está tendiente a presentar nuevos planes de inversión de acuerdo con el nuevo marco legal en el cual puedan extender el plazo de su concesión.

Su referencia es a la nueva Ley del Sistema Portuario Nacional –que promulgara meses atrás el Ejecutivo– la cual permite ampliar por 30 años más los plazos de concesiones portuarias, norma que está pendiente de reglamentación por parte del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC).

Consultado sobre el tema por Gestión, Merino refirió que esa empresa está en pleno análisis para determinar su propuesta para la extensión de su contrato de concesión (vía adenda, por 30 años adicionales, hasta el año 2066) que van a presentar al Estado peruano.



Movimiento. En el 2024 el Muelle Sur movilizó aproximadamente 400,000 TEU en carga de exportación.

Detalló que ese análisis esperan desarrollarlo en los siguientes dos a tres meses, con su respectiva justificación, para luego seguir el proceso (de ampliación de su contrato) como manda la referida ley, ante las entidades correspondientes.

Merino indicó que tendrán mucho que ver la Autoridad Portuaria Nacional (APN) –sobre un plan actualizado del mapa portuario del país–, además de los ministerios de Transportes y Comunicaciones (MTC) y de Economía y Finanzas (MEF).

Nuevas inversiones

Respecto a las futuras inversiones que DPW Callao podría abordar (en el marco de una adenda a su contrato de concesión para ampliar el plazo de esta), el ejecutivo mencionó que la empresa tiene aún la posibilidad de seguir creciendo (ganando terreno) hacia el mar.

Sin embargo, por el momento, refirió que es indispensable que puedan plantear soluciones logísticas, como por ejemplo la posibilidad de construir el antepuerto para el Callao.

Eso, detalló el representante de DP World, significa la posibilidad de hacer una plataforma logística que permita un ordenamiento (del tránsito de camiones hacia el puerto) y evite congestiones masivas (de transportistas de carga en los accesos al puerto) como las que se han visto en los últimos meses.

Más info en gestion.pe



PROPUESTA SUMA MÁS ACTORES DEL SECTOR EN DESACUERDO

Gremios y operadores en alerta por límite a inversión en puertos

El proyecto de ley que planteó la bancada de Perú Libre para imponer restricciones a la participación del sector privado en el sistema portuario nacional continúa causando preocupación en diversos sectores empresariales e inclusive en los operadores de puertos.

El presidente de la Confiep, Jorge Zapata, refirió que ese tipo de proyectos de ley sin duda generan ruido político y preocupación en los inversionistas, y recordó que el 80% de las inversiones en el país vienen del sector privado.

En tanto, Gabriel Amaro, presidente de AGAP cuestionó que este tipo de proyectos de ley no van a ayudar a la competitividad del país, y menos aún en la infraestructura portuaria que requiere para mantener el ritmo de crecimiento del sector agroexportador.

Carlos Merino, CEO de DPW para el Perú y Ecuador, señaló que el hecho de que se puedan volver a estatizar los puertos o que volvamos a tener restricciones a la inversión privada en puertos, le parece poco sensato.

Ello, por cuanto, añadió, se conocen los impactos positivos que su concesión y las de APM Terminals, y los operadores de los puertos de Paracas, Paita, han tenido en la economía en general.

La exministra de Economía Mercedes Araoz, presidenta de In Perú, refirió que, de haberse mantenido la operación de puertos bajo Enapu, hubiera sido difícil llevar a cabo las inversiones en este tipo de infraestructura, que bajo el sistema público pueden demorar entre cinco a siete años, y que el sector privado puede concretar en 15 meses.



Proyecto de ley. Quedó en cuarto intermedio en el Congreso.

> **EL DATO**
>
> **Crítica. Mercedes Araoz, exministra de Economía, remarcó que, sin operadores privados en los puertos, el comercio exterior actual no sería posible, y cuestionó que hoy se presenten voces que quieren nacionalizar estas infraestructuras, y que el solo hecho de que las mismas surjan, indica que no están claros de lo que necesita el país.**

DEBILITARÍA CONTROL SOBRE FINANZAS PÚBLICAS

Consejo Fiscal critica reforma de las APP

"Le ponen al MEF una serie de restricciones para que pueda ejercer el control fiscal (...) Ya no es un control eficaz, el control fiscal tiene que ser irrestricto y esa rectoría no puede salir del MEF", comentó Alonso Segura a Gestión.



Reforma de APP. Había sido respaldada por el anterior ministro de Economía y Finanzas, José Salardi.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

A una semana de cumplirse la fecha límite para que el Gobierno tome una decisión respecto a la autógrafa de ley que propone reformar las Asociaciones Público Privadas (APP), el Consejo Fiscal (CF) alertó el inminente riesgo que representa el proyecto para las finanzas públicas.

Tal como adelantó este diario, el nuevo ministro de Economía Raúl Pérez Reyes ha decidido observar la reforma, que ya había recibido respaldo de su antecesor, José Salardi.

En esa línea, para el CF, la modificación a la normativa del Sistema Nacional de Promoción de la Inversión Privada (SNPIP) debilitaría los mecanismos diseñados para proteger el equilibrio fiscal en APP, comprometiendo la sostenibilidad de las finanzas públicas.

En conversación con **Gestión**, el presidente del CF, Alonso Segura, explicó que la ley acota las capacidades del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y le quita su rectoría sobre el sistema de inversión pública, fundamental para los controles que son considerados necesarios por organismos como OCDE, el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial.

Pese a que ProInversión aseguró que la reforma no le quitaría funciones clave al MEF, Segura precisó que se ha establecido una lista de restricciones sobre lo que pueda opinar el ministerio.

Uno de los aspectos más peligrosos es la inclusión del silencio positivo. Si ProInversión envía proyectos, incluso grandes contratos por miles de millones de dólares, y el MEF no opina en 15 días, se considera aprobado.

Esto debilita el sistema de "garitas", reduciéndolas y creando un "carril de vía libre" para los proyectos que la agencia determine. Es decir, el ministerio ya no podría frenar proyectos sin viabilidad.

"Le ponen al MEF una serie de restricciones para que pueda ejercer el control fiscal (...) Entonces ya no es un control eficaz, el control fiscal tiene que ser irrestricto y esa rectoría no puede salir del MEF. De ahí se desprenden un montón de otras aristas", comentó.

De acuerdo con el reporte del CF, otros de los cambios más relevantes es que la autógrafa restringe la intervención del MEF en modificaciones al equilibrio económico-financiero solo a proyectos que superen las 100 mil UIT (alrededor de US$ 150 millones).

Además, se excluye su participación en proyectos que ProInversión declare autofinanciados, lo que podría activar garantías fiscales sin una evaluación previa adecuada; y también se sustituye el análisis de capacidad presupuestal por uno de "disponibilidad financiera", considerado insuficiente para garantizar el control fiscal.

Esta propuesta, precisó Segura, se presenta en un contexto en el que el Gobierno busca lanzar US$ 70,000 millones en adjudicaciones de proyectos durante los próximos 18 meses.

EN CORTO

Riesgo. Alonso Segura remarcó que en ese escenario, permitir que los proyectos pasen sin el filtro del MEF representa un grave riesgo pues se estaría comprometiendo un gran monto. "Es aún más peligroso si lo haces debilitando todo el marco de APP para que los proyectos pasen por 'fast track' sin controles. Entonces, cuando te des cuenta ya hipotecaste toda la responsabilidad fiscal de Perú, ya afectaste la sostenibilidad", sostuvo.

Más info en gestion.pe

GREMIO ENVIÓ CARTA AL MINISTERIO



Ley MAPE. Aún no inicia su debate en el Congreso.

Minem da aporte para Ley MAPE, pero SNMPE cuestiona

El Ministerio de Energía y Minas (Minem) hizo entrega de un informe con 15 temas claves sobre la minería a pequeña escala contenidas en 44 páginas, a la Comisión de Energía y Minas del Congreso, que buscan fortalecer la Ley para la Pequeña Minería y Minería Artesanal, conocida como Ley MAPE.

Este documento, que ha sido consensuado con distintos gremios involucrados al sector –dice el Minem–, contiene 15 aportes relacionados a la nueva normativa sobre trazabilidad, beneficios tributarios para la Ley MAPE, programa de comercialización de oro, inclusión financiera, liquidación de compra, nuevo régimen simplificado de inicio y reinicio de actividades mineras, entre otros.

Sin embargo, pese a la alusión que hace el Minem sobre los gremios, la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) salió al frente reclamando que lo enviado por el ministerio no refleja lo propuesto por ellos.

El 22 de mayo enviaron una carta a la cartera, dirigida al ministro del sector, Jorge Montero, para reclamar que se les atribuye consensos o posiciones que no reflejan las posturas que compartieron durante los talleres realizados en sus oficinas los días 24 y 30 de abril.

Son nueve puntos con los que la SNMPE no está de acuerdo. Por ejemplo, dice, que el documento señala que habrían apoyado el establecimiento de un régimen tributario especial para la MAPE que sea más flexible. "Descartamos haber expresado una posición como la antes descrita (...)", refiere.

"El documento señala erróneamente que habríamos avalado que un régimen simplificado para la obtención de las autorizaciones de inicio o reinicio de actividades (...) Nuestra posición fue de contar con un procedimiento ordinario optimizado enfocado en la MAPE formal", señala.

PARA RECORDAR

Moción. Parlamentarios de distintas bancadas presentaron este jueves una moción de interpelación contra el ministro de Energía y Minas, Jorge Montero, a raíz de presuntas irregularidades en la publicación del Decreto Supremo N.° 009-2025-EM, que reglamenta la Ley N.° 32213 sobre la rectoría y ampliación del Reinfo.

EN CASO KUNTUR WASI

Canadá falla contra el Perú

Medios internacionales han informado que un tribunal canadiense ha concedido la solicitud para ejecutar un laudo del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) por US$ 91 millones en el caso Sociedad Aeroportuaria Kuntur Wasi ("Kuntur Wasi") contra el Perú.

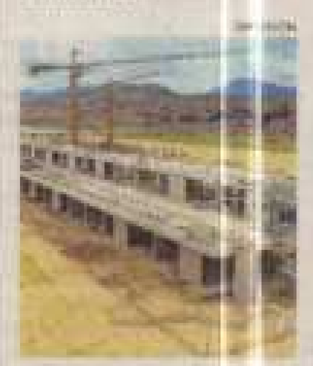
La sentencia y acta de resolución del 15 de mayo último del Tribunal Superior de Justicia de Ontario habría señalado que el país no se presentó en el proceso a pesar de haber sido debidamente notificado por Asuntos Globales de Canadá.

El tribunal concedió la solicitud de ejecución, invocando el artículo 54 del Convenio del CIADI.

Antecedentes

Kuntur Wasi había solicitado la ejecución de su laudo del CIADI ante tribunales de Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, aparentemente, no participó en los procedimientos judiciales en ninguna de las dos jurisdicciones.

Como consecuencia, ya a inicios de mayo **Gestión** informó que EE.UU. declaró a Perú 'en rebeldía' por caso Chinchero.



Chinchero. En el 2018 se terminó el contrato con Kuntur Wasi.

ENTREVISTA

William Maloney

Economista jefe para América Latina y el Caribe del Banco Mundial.

Estiman 2.9% de crecimiento para este año y 2.5% para el siguiente en Perú, por encima de América Latina. El problema es que es insuficiente en el largo plazo, dijo el funcionario.

"Economía china hoy tiene mucha más influencia en la región que hace 10 años"

RICARDO GUERRA
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

El Banco Mundial (BM) estima un crecimiento de la economía peruana menor al 3% este año, panorama caracterizado por una alta incertidumbre global. Pero, los pendientes en el país, a ojos de la multilateral, van más allá del corto plazo.

En entrevista con **Gestión**, William Maloney, economista jefe para América Latina y el Caribe del BM, apunta diferentes reformas pendientes, como la tributación, donde observa un enfoque erróneo para la recaudación de impuestos.

Es más, comentó: "La inversión extranjera la usamos como fuente de trabajo y de impuestos, mientras que en Asia lo usan primariamente de aprendizaje".



Más lentos. "Estamos absorbiendo tecnologías menos rápido que, por ejemplo, Europa del Este y Asia", afirmó William Maloney.

En el primer trimestre, la economía creció alrededor de 4%. ¿Cómo perfila la actividad nacional, considerando el factor elecciones y los últimos acontecimientos arancelarios?

Por los cambios en la situación internacional hay mucha incertidumbre alrededor de los pronósticos. Estamos con 2.9% de crecimiento para este año y 2.5% para el siguiente, que es por encima de América Latina, en general. El problema es que es insuficiente, en el largo plazo, para atacar los problemas de movilidad social y pobreza que enfrentamos.

Elecciones o aranceles globales. ¿Cuál termina pesando más en la economía para este año?

Estamos en un terreno súper especulativo porque no sabemos exactamente dónde vamos a aterrizar. En el largo plazo, la pregunta es si EE.UU. va a encerrarse, tomar esta visión de autosuficiencia. A estas alturas, seguimos en productos básicos. No creo que haya aranceles sobre el cobre, por ejemplo.

También hay temor en EE.UU. de que habrá reexportaciones de productos chinos, cuya economía hoy tiene mucha más influencia en la región que hace 10 años.

Hace poco que se conoció el dato de la pobreza del 2024 en Perú: aunque cayó, aún hay más de 9 millones en esta condición y también un "rostro" más urbano. ¿Cómo empezar cambios radicales?

La receta para combatir la pobreza es el crecimiento. El progreso contra la pobreza va a venir por aumentos en la productividad de los trabajos. Entonces, como región, tenemos que estimular la productividad.

¿Por dónde hacerlo? ¿Es un tema tributario, de simplificación de regímenes, de mayor apoyo del Estado?

Hay muchas cosas en el ambiente de negocios que son complicadas: invertimos muy poco en infraestructura en las últimas décadas, tenemos problemas en la entrada y salida de bienes, los costos de los trámites de trabajar en nuestras economías son altos. La calidad de la educación es clave. Después tenemos, en general, niveles de impuestos cooperativos bastante altos, el fenómeno de crimen organizado y de violencia. Si se junta todo eso, es difícil ver inversión...

Falta de previsibilidad...

La inversión doméstica o internacional tiene un panorama de 20 años. Si vamos cambiando gobiernos cada par de días, se introduce mucha incertidumbre. Con la de los aranceles, hoy, nadie sabe dónde invertir. [Se debe] reajustar el sistema de impuestos para que sean también más procrecimiento. En general, pensamos en este trade-off de eficiencia de recaudar impuestos, pero tenemos también que pensar en cómo estimular nuestras economías.

¿En el Perú hay una penalización a las empresas que más crecen con una mayor tributación?

En general, en América Latina tenemos niveles de impuestos bastante altos. No es un problema que tenemos que alterar nuestra estructura económica. [Debemos apuntar] a ser mejor, cómo vamos a aumentar la productividad y ser más innovadores y dinámicos en los sectores donde estamos ahora.

Cuando veo todo el continente, se ve que seguimos con niveles de educación primaria y secundaria bastante bajos en términos de calidad. Tenemos graduados de nuestras universidades con baja representación en carreras de STEM y universidades que no son súper dinámicas en términos de investigación. Se tiene que poner mucho énfasis en construir el capital humano en muchas dimensiones.

¿Qué problema puntual destaca?

El mismo que tuvimos hace 100 años en términos de atraer tecnología, identificar ideas que pueden funcionar acá, adaptarlas para nuestras industrias. Estamos absorbiendo tecnologías menos rápido que, por ejemplo, Europa del Este y Asia. La inversión extranjera la usamos como fuente de trabajo y de impuestos, mientras que en Asia la usan primariamente de aprendizaje.

¿En Perú se desaprovecha, entonces?

No es solo Perú, es toda la región. Se tiene el problema de cómo aprender de estos núcleos de inversión, el de desarrollar nuestra propia industria eficiente, innovadora.

¿Por dónde empezar a darle vuelta?

Creo que primero debe ser una meta del gobierno, de la sociedad. Todos los países [desarrollados] dicen que se tiene que llegar a la frontera tecnológica para tener soberanía sobre sus economías. Después, los gobiernos presentan un plan y la sociedad dicen "ok, tenemos que estar en 20 años en tal lugar".

Ahora, ¿Qué pasa con nuestra educación primaria? Claro, hablamos de ingenieros, pero ¿de dónde viene la gente en la universidad? Es un tema de formación. Se tiene un pipeline muy angosto de talento entrando a universidades o arrancando empresas [con potencial grande]. Para poner dinamismo en la economía se debe tener gente capaz.

EDUCACIÓN

Recurso clave son los maestros

Ante la consulta sobre si el sistema educativo peruano, y el de América Latina, no hace lo suficiente para formar grandes empresarios, William Maloney respondió que efectivamente hay un reto en esta dinámica.

"El recurso más importante son los maestros y deben llegar a las aulas, ser capaces y estar bien entrenados. Tenemos problemas por ese lado. ¿Cómo vamos a subir el nivel del maestro promedio? Se puede usar algo de tecnología, pero hay que medir y decir si el maestro no funciona y tener un plan para mejorar. Ahí es donde hay que empezar. En América Latina se gasta plata en educación, pero no está bien gastada. Entonces, tenemos resultados muy por debajo de lo esperado", comentó.

"En general, si estamos pensando en tener un plan de 20 años para poner a Perú en otra pista de crecimiento debemos tener consistencia a través del tiempo".

Más info en gestion.pe



OPINIÓN

LUIS ESPINOZA

Experto en mercado energético y ex viceministro de Energía



La clave para la seguridad del sistema eléctrico



Uno de los principales indicadores de seguridad energética es su capacidad de respuesta ante la demanda. En Perú, esa capacidad adicional supera el 50%, lo que transmite una sensación de tranquilidad. Pero esa seguridad solo existe porque hay centrales capaces de activarse cuando las renovables no pueden hacerlo. Esas son las térmicas, que operan con gas natural o diésel y no dependen del clima.

Para asegurar su disponibilidad se creó el precio de potencia, un pago que todos los usuarios hacemos para que estén listas, incluso si no generan energía todos los días. En el 2004, con el inicio de Camisea, se apostó por el gas como fuente confiable y más económica. Para garantizar su desarrollo se establecieron contratos de largo plazo y mecanismos de ingresos mínimos, que funcionaron mientras la demanda no superó los 450 millones de pies cúbicos por día (MMPCD). Hoy, la demanda nacional alcanza los 900 MMPCD y la exportación suma 600 MMPCD más. En este modelo, los usuarios pagan la molécula, el transporte y la distribución por separado. Hasta el 2021, las térmicas podían contratar el transporte como costo fijo y declarar el gas como variable. Esa flexibilidad era clave para competir con renovables y sostenerse financieramente. Esa regla cambió tras un fallo del Tribunal Constitucional.

A partir del 2021, el Ministerio de Energía y Minas y Osinergmin exigieron que el 100% del gas contratado se considere como costo variable, sin importar la forma de contratación. Esta decisión eliminó la flexibilidad que permitía a las térmicas adaptar su declaración al despacho real, afectando su viabilidad económica. Como respuesta se implementó el Factor de Referencia a la Contratación (FRC), que establece una exigencia mínima de contratación de transporte firme ajustada al uso esperado del generador. No obliga a contratar más de lo necesario y busca mantener un equilibrio que preserve la sostenibilidad del sistema. En el despacho económico, renovables como la hidroeléctrica, solar y eólica tienen prioridad porque su costo variable es cero. Las térmicas entran después, pero son las únicas que garantizan seguridad.

En el 2023, la hidráulica representó el 47.9% y en el 2024 subió a 51.3%. Aun así, durante el Fenómeno de El Niño, cuando la producción hídrica bajó, fueron las térmicas (con gas y diésel) las que sostuvieron la oferta, y pudieron hacerlo porque había disponibilidad de máquinas y capacidad de transporte de gas activa. Los pronósticos indican que las renovables seguirán creciendo. Pero esas tecnologías no asumen compromisos de seguridad de potencia.

> "La seguridad energética no depende solo de cuántos megavatios se pueden generar. Depende de que existan unidades capaces de responder cuando las demás fallan".

No garantizan que estarán cuando más se necesiten. Las térmicas sí. Pero para sobrevivir, necesitan cubrir sus costos fijos. Si se les imponen condiciones que las hacen inviables, terminarán quebrando. Ya ocurrió con la central de EGASA. Y cuando una térmica cierra, no solo se pierde capacidad de respaldo (seguridad). Se reduce el consumo de gas, los transportistas ven caer sus ingresos, y la expansión de redes para hogares se detiene. Toda la cadena se debilita. La seguridad energética no depende solo de cuántos megavatios se pueden generar. Depende de que existan unidades capaces de responder cuando las demás fallan. Si ese respaldo desaparece, todo el sistema entra en riesgo.

ENFOQUE LEGAL

Tus derechos, tus deberes

CORTE SUPREMA

Si trabajador no reclama "a tiempo", reducción salarial por crisis sí es válida

La Corte Suprema resolvió un caso sobre reintegro de sueldos, donde evaluó si una empresa puede reducir legalmente la remuneración de un trabajador sin documento firmado.



Sin acuerdo. Los especialistas fueron enfáticos en señalar que la empresa no puede reducir unilateralmente el sueldo del trabajador, incluso si atraviesa dificultades económicas.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

La posibilidad de reducir el sueldo de un trabajador ha sido materia de debate en el ámbito laboral, especialmente cuando no existe una constancia escrita del consentimiento.

En el marco legal peruano, la reducción de remuneraciones está permitida solo si cumple con ciertos requisitos: debe estar motivada por causas objetivas, no puede afectar derechos previamente adquiridos y, en lo posible, contar con el consentimiento del trabajador. Este consentimiento puede manifestarse expresamente o inferirse de la conducta.

Justamente, la Corte Suprema resolvió un caso en el que un trabajador solicitó el reintegro de sueldos y beneficios sociales tras haber experimentado una rebaja en su remuneración durante su vínculo laboral.

Detalles

La controversia se centró en determinar si dicha reducción fue válida a pesar de no existir un documento firmado que la avale y si, al no haber presentado reclamos en su momento, el trabajador aceptó tácitamente el nuevo monto salarial. De acuerdo con la demanda, el trabajador sufrió dos reducciones salariales: una en octubre de 1998 y otra en septiembre del 2000. A pesar de que la relación laboral continuó hasta el 2015, el trabajador recién presentó su demanda en el 2019.

En primera instancia, el juzgado ordenó el pago de más de S/ 430,000 por reintegros. Sin embargo, la segunda instancia redujo este monto a S/ 165,541, desestimando parte de sus pretensiones al considerar que no se había acreditado una reducción arbitraria.

La empresa alegó que la medida respondió a un déficit económico, lo cual fue respaldado por estados financieros que mostraban pérdidas significativas en los años en que ocurrieron las reducciones. También se acreditó que otros trabajadores firmaron convenios similares en ese contexto, aunque no se presentó un documento específico firmado por el demandante.

SE RECOMIENDA

Peso. Ambos abogados advierten que el silencio del trabajador frente a una reducción salarial no constituye por sí solo una aceptación válida, pero reconocen que el tiempo transcurrido sin reclamo puede ser un indicio relevante cuando se analiza junto a otros elementos objetivos.

Análisis y decisión

Al resolver el caso, la Corte Suprema concluyó que la reducción fue válida al cumplirse tres condiciones: se originó en un contexto económico adverso, no fue arbitraria ni unilateral, y el trabajador no presentó reclamos durante más de una década.

Según el fallo, esto constituye una aceptación tácita, lo que permite aplicar la Ley N.° 9463, que admite la rebaja de remuneraciones consensuada, incluso si no hay constancia escrita.

El tribunal indicó que una reducción salarial es válida si es excepcional, razonable y no vulnera la remuneración mínima vital. En este caso, al haberse acreditado una causa objetiva y al no haberse configurado un acto de hostilidad, el recurso fue declarado infundado y la sentencia quedó firme.



PERO HAY EXCEPCIONES

No se elimina requisito del acuerdo

Tanto Germán Lora, socio de Damma Legal Advisors, como Jorge Luis Acevedo, socio del Estudio Benites, Vargas & Ugaz, coincidieron en que la reducción de remuneraciones requiere un acuerdo con el trabajador, pero reconocen que el reciente fallo de la Corte Suprema abre la posibilidad de presumir su existencia en casos excepcionales.

Lora explicó que la sentencia no elimina el requisito del acuerdo, sino que admite que este puede deducirse cuando se presentan pruebas indiciarias suficientes, como el paso del tiempo sin reclamos, la existencia de convenios similares firmados por otros trabajadores y un contexto económico negativo demostrado con documentos financieros.

Acevedo precisó que la jurisprudencia previa ha sido clara en exigir un acuerdo expreso, preferiblemente por escrito, pero resaltó que la Corte, en este caso, optó por inferir la existencia del acuerdo a partir de un conjunto de indicios razonables.





EN CUMPLIMIENTO DE LA NORMA DE LA SBS

Desde junio bancos deberán competir más por dar créditos a las empresas

Habrá límite en préstamos de entidades financieras a compañías vinculadas entre sí, para atenuar concentración en la banca. Si esta incumple se le exigirá más capital. Negocios medianos y pequeños se favorecerán porque recibirán mayor atención de bancos que hasta ahora se enfocaban en prestar a grupos empresariales.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Las empresas están cada vez más cerca de beneficiarse de una mayor competencia en el sistema financiero en el otorgamiento de créditos, según cambios a la norma establecidos por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

El objetivo de esta iniciativa es mejorar la gestión del riesgo de concentración de las entidades financieras al prestar a una misma contraparte –cliente empresarial que recibe financiamiento– o a un grupo de estas que están conectadas o tienen relación entre sí, lo que redundará en una mayor diversificación de las carteras de crédito de la banca, en resguardo de su solvencia y estabilidad, según el regulador.

Las instituciones financieras que opten por mantener niveles elevados de concentración en créditos a compañías deberán responder con mayores niveles de capital, de acuerdo con el reglamento del decreto legislativo de límites operativos de concentración, que entrará vigor el 1 de junio, señala el supervisor.

Los cuatro bancos más grandes (BCP, BBVA, Scotiabank e Interbank) concentran el 86.3% de los préstamos a corporaciones, y el 84.7% de los destinados a grandes empresas.

Riesgo único

Dichas medidas en pro de una mayor competencia en el mercado financiero –fomentadas por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) como parte de la delegación de facultades legislativas al Poder Ejecutivo del 2024– fijan los montos máximos que una entidad financiera puede prestar a una compañía o grupo de empresas conectadas por riesgo único (vinculadas), comentó a **Gestión** Luis Miguel Garrido, asociado senior de Rubio Leguía Normand.

"El riesgo único se refiere a grandes exposiciones que tengan los bancos a empresas vinculadas entre sí, es decir, que si alguna enfrenta problemas financieros podría afectar a las otras, por ejemplo, los grupos empresariales o holding", expresó.

Según la ley, estos préstamos a clientes vinculados o conectados no pueden exceder el 15% del patrimonio efectivo de nivel 1, pero si cuentan con una garantía el porcentaje sube hasta 25%.

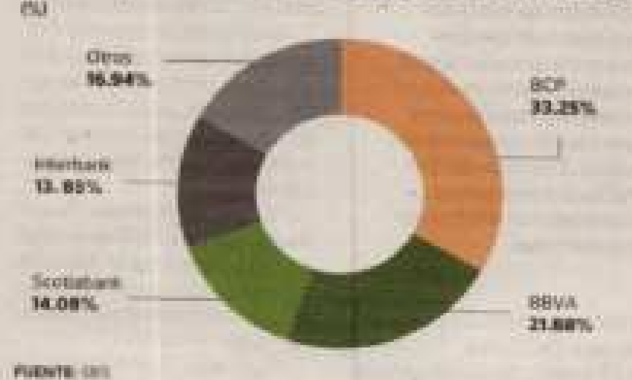
Además, la SBS precisa que existe una "gran exposición" cuando los financiamientos otorgados a un grupo vinculado por riesgo único son iguales o superiores a 10% del patrimonio efectivo de nivel 1 (compuesto por activos de mayor calidad).



Entidades bancarias. Las cuatro más grandes concentran el 84.7% del financiamiento a grandes empresas.

Participación de los bancos en créditos

(%)



FUENTE: SBS

Bancos

"Definitivamente, este decreto ayudará a incrementar la competencia. Al reducir la capacidad que tienen los grupos económicos de prestarse incluso a sí mismos, va a fomentar que tomen recursos de otras entidades financieras", mencionó Yang Chang, catedrático de la Universidad de Piura.

Con ello, se podrá reducir la concentración agregada que hoy existe, sobre todo, en el sistema bancario, donde cuatro grandes instituciones albergan a un gran número de firmas en su cartera crediticia, señaló.

No obstante, solo tendría impacto en la participación de los bancos, mas no de las microfinancieras que no cuentan con espaldas suficientes para financiar a los grupos económicos que involucra esta iniciativa, precisó.

Garrido coincide con el economista en que, si las empresas que buscan financiamiento son de una misma unidad de control, ahora deberán conseguirlo de otras entidades bancarias de menor tamaño.

Mediana empresa

"También hay un sector entre mediana y gran empresa que no está siendo atendido por la banca tradicional. Esto podría representar un incentivo para que las empresas dejen de prestar a los clientes en quienes se concentran y miren a estos otros sectores desatendidos. El impacto se verá cuando se termine de aplicar la norma", manifestó.

Ambos especialistas estiman que el incremento en la competencia sería más notorio incluso en el mediano plazo.

INFORMACIÓN

Supervisión más ágil

Al mayor fomento de competencia entre la banca, la SBS destaca que el inicio de este decreto permitirá una supervisión más ágil.

"Las operaciones internas en los grupos empresariales o holding son un poco oscuras, me refiero a que se dan movimientos de financiamiento, regularización de impuestos o reparto de utilidades que hacia afuera no se conocen y quizá dificultan un poco la labor de la superintendencia", explicó Yang Chang, de la Universidad de Piura. Sin embargo, al tener que buscar recursos de otras instituciones financieras externas al grupo, deberán sincerar toda la información a la otra entidad prestamista para una correcta evaluación crediticia, añadió.

LA CIFRA

88.2%

De los préstamos a medianas empresas otorgados por el sistema bancario, lo concentran las cuatro entidades más grandes.

Más info en gestion.pe



SEÑALA CEO DE AFP INTEGRA

"Reforma de pensiones debe empezar y no dejar que salgan fondos"

AFP se muestran en contra del octavo retiro y solicitan que se permita la implementación de la reforma del sistema de pensiones antes de autorizar más salidas de recursos. Tampoco consideran viable usar los fondos previsionales como garantía para créditos.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Estar a puertas de conocer el reglamento del nuevo sistema de pensiones en Perú no parece detener la intención del Congreso de liberar, una vez más, los fondos de los afiliados a las AFP.

La Ley de modernización del esquema previsional se ha elaborado con el aporte de diversas entidades técnicas y especialistas. Su objetivo principal es fortalecer al sistema de pensiones y al afiliado, no a las administradoras, dijo a Gestión Aldo Ferrini, CEO de AFP Integra.

"Tuvo mucha discusión, pasó por muchas instituciones y creo que es acertada. Dejemos que la reforma se materialice y que se corrija lo que haya que cambiar, pero debemos permitir que empiece. No se puede seguir sacando más fondos", invocó el gerente.

Esta postura responde a la reciente manifestación del Parlamento de permitir un octavo desembolso de los ahorros para la jubilación, acompañado de otras alternativas de uso de esos recursos.

Ante ello, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) anunció que en los próximos días hará público el reglamento de la reforma del sistema de pensiones, a fin de recibir comentarios y acelerar la versión final.

Ferrini sostuvo que tener un sistema de pensiones que devuelva el dinero cada cierto periodo no funciona. "Ya ha salido más de la mitad de los fondos administrados; es un daño irreparable para un esquema de ahorro para la jubilación", manifestó.

Entre el 2020 y 2024, se ha retirado del sistema privado de pensiones (SPP) un total de S/ 115,194 millones, según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Dicho monto supera incluso a los S/ 109,733 millones gestionados por las AFP a mayo.

Sin argumentos

El CEO de Integra considera que la libre disposición de los fondos de AFP es una propuesta legislativa que ya se ha quedado sin argumentos.

Si bien la economía peruana aún no es boyante, se observan algunas mejoras en el empleo y la pobreza; y no se afronta una crisis como mencionan los proyectos para respaldar un nuevo retiro de fondos, expresó.

"Es absolutamente irresponsable insistir con liberaciones de AFP, no hay razones para hacerlo, solo se está perjudicando al afiliado", aseveró.

Créditos

El Congreso ha mostrado su interés no solo en liberar nuevamente los fondos previsionales, sino en permitir que los afiliados tengan otras alternativas de uso de este dinero.

Así, Ferrini mostró su desacuerdo con la posibilidad de que estos recursos sirvan como garantía para la compra de una vivienda o como autopréstamo con tasa de interés cero.

"Ya se permite que los afiliados usen el 25% de su fondo para acceder a la primera vivienda, no tendría sentido poner el fondo como garantía", dijo.

"Además, los fondos de pensiones son intangibles, es decir, inembargables, es inentendible utilizarlos como respaldo de un crédito", mencionó.

Más info en gestion.pe



Argumento. "Es absolutamente irresponsable insistir con liberaciones de AFP, no hay razones para hacerlo", dijo Ferrini.

EL DATO

Leyes. Los retiros de fondos de AFP empezaron con la pandemia, cuando la economía entró en recesión por la emergencia sanitaria. Pero, luego de esa fase crítica, el Congreso ha dispuesto sucesivas liberaciones.

CON NUEVO RETIRO

Más afiliados sin pensión

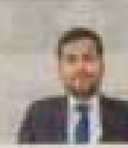
Aldo Ferrini precisó, además, que el reglamento a publicarse incluiría una opción para que las personas que participaron de los retiros previos puedan acceder a una pensión mínima, siempre y cuando no dispongan de sus fondos nuevamente.

"Sería injusto para quienes no retiren -si se autoriza una liberación más- que a todos se les permita tener una pensión mínima al jubilarse", dijo.

Según datos de la SBS, unos 7.7 millones de afiliados no podrían reconstruir sus fondos para acceder a una pensión mínima si disponen de sus ahorros con un eventual octavo retiro. Los más de dos millones restantes no cuentan con dinero en sus cuentas.

OPINIÓN

GERARDO PAJARES
Abogado Senior, Osorio & Valdez Asociados



UIF incorpora a fondos privados y empresas de factoring como sujetos obligados

La decisión del Ejecutivo de incorporar a las Sociedades Gestoras de Fondos de Inversión Privados y a las Empresas de Factoring no supervisadas por la SMV ni la SBS como nuevos sujetos obligados ante la Unidad de Inteligencia Financiera del Perú (UIF-Perú) constituye una medida necesaria y largamente postergada.

La medida, alineada con las recomendaciones de organismos internacionales como la OCDE y el GAFI, extiende la aplicación del sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLAFT) a dos industrias en expansión dentro del ecosistema financiero local, que hasta ahora operaban fuera del alcance de un marco de supervisión en materia antilavado.

Las operaciones de financiamiento en estos sectores venían desarrollándose sin una verificación efectiva del cumplimiento de estándares mínimos de control, lo que generaba una brecha en el sistema de prevención. La incorporación al régimen PLAFT busca cerrar esa brecha, dotando a estas entidades de obligaciones concretas en materia de identificación, monitoreo y reporte de operaciones.

Esta decisión complementa las normas de identificación del beneficiario final, ampliando el espectro de control sobre vehículos financieros que movilizan recursos relevantes, y refuerza la capacidad del regulador para prevenir el uso indebido de estas estructuras en esquemas de lavado de activos, homogeneizando las exigencias de cumplimiento e integrando estos nuevos actores en la lucha contra estos delitos.

> "Las operaciones de financiamiento en estos sectores venían desarrollándose sin una verificación efectiva del cumplimiento de estándares mínimos de control.

¿Qué implica ser un sujeto obligado?

Mientras esperamos una modificación expresa de la Resolución SBS N°789-2018, es posible asumir que estas entidades deberán implementar al menos los siguientes compromisos esenciales: establecer un sistema de prevención, designar un Oficial de Cumplimiento, desarrollar y/o actualizar políticas y procedimientos de debida diligencia respecto de clientes, beneficiarios finales, directivos y proveedores, y consolidar esta información en un manual de prevención y un código de conducta.

El desafío para la UIF-Perú será asegurar que estas obligaciones se implementen de forma efectiva para mitigar los riesgos de lavado, sin imponer una carga desproporcionada a empresas de menor tamaño o con estructuras operativas más simples. La clave estará en encontrar un equilibrio entre la eficacia del control y la sostenibilidad del cumplimiento, de forma que la prevención no solo sea una exigencia legal, sino una práctica real y coherente dentro del sector financiero no regulado.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Jueves, 22 de mayo del 2025

		COTIZACIÓN Anterior (S/)	Máxima (S/)	Mínima (S/)	Cierre (S/)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mills. S/)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mills. US$)	1/ Dividendo Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidada (mills. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el año	Doce meses
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▲ Banco Continental	C1	1.490	1.500	1.480	1.50	0.67	0.12	0.11	83076	17.0	98.44	2620.93	-	6.45	1.03	348.38	11.67	4.90	-2.60	0.61
▼ Banco de Crédito	C1	4.470	4.350	4.320	4.32	-3.36	0.24	8.24	61993	44.0	97.99	15270.88	-	10.14	2.54	1614.82	1.82	0.47	0.47	8.00
DIVERSAS																				
■ Andino Investment Holding	C1	1.000	1.000	1.000	1.00	0.00	0.01	0.01	6500	2.0	5.10	88.38		-	0.38	-2.57	-		-9.09	0.00
■ Ferreycorp	C1	3.120	3.120	3.120	3.12	0.00	0.08	0.07	25177	33.0	100.00	1604.28	6.55	3.71	1.03	141.61	2.30	4.35	3.82	13.87
■ BBVA Sociedad Titulizadora	-	5.500	5.500	5.500	5.50	0.00	0.00	0.00	100	1.0	28.53	-	0.76		-	0.00	-		3.77	12.00
AGRARIAS																				
■ Cartavio	C1	45.000	45.000	44.000	45.00	0.00	0.07	0.07	1612	10.0	54.08	276.32	10.45	-	-	22.10	-1.10	3.45	7.42	5.63
▲ Casa Grande	C1	11.690	11.980	11.980	11.98	0.07	0.03	0.03	2349	19.0	83.67	274.97	12.29	13.73	0.96	36.45	0.53	3.87	-0.58	-8.51
■ San Jacinto	C1	18.600	18.500	18.600	18.60	0.00	0.01	0.01	458	1.0	21.43	144.20	10.01	7.97	1.25	12.34	-0.27	0.71	6.29	3.92
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Alicorp	C1	8.510	8.550	8.510	8.55	0.47	0.18	0.16	20971	24.0	98.59	1985.79	4.41	16.62	4.43	120.41	1.08	4.14	5.28	6.51
■ Cementos Pacasmayo	C1	4.200	4.200	4.200	4.20	0.00	0.09	0.09	22258	9.0	88.79	486.68	-	8.87	1.42	55.37	-	-	-3.45	-0.71
■ Cementos San Juan	C1	40.250	40.250	40.250	40.25	0.00	0.03	0.03	782	1.0	16.33	1071.42	-	9.75	7.58	103.55	-	0.63	-4.17	3.21
MINERAS COMUNES																				
▲ Minera Poderosa	C1	9.800	9.840	9.810	9.82	0.20	0.06	0.05	6114	12.0	72.45	1507.06	3.14	16.21	3.13	110.39	1.24	2.40	18.43	7.34
▲ Volcan	AC1	0.490	0.480	0.480	0.48	0.20	0.01	0.01	29452	2.0	3.06	310.80	-	-	3.05	-	12.20		12.20	2.20
■ Volcan	BC1	0.183	0.184	0.182	0.18	0.00	1.04	0.94	5660254	60.0	98.99	310.80	-	-	0.40	-	3.68	-6.15	-12.82	-2.02
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▲ Engie Energía Perú	C1	3.680	3.690	3.690	3.69	0.27	0.13	0.13	38862	19.0	80.81	604.65	-	-	0.37	-	-0.27	0.27	14.39	6.74
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Backus y Johnston	I1	19.240	19.280	18.820	18.90	-1.72	0.08	0.07	3998	18.0	82.55	7075.38	-	13.83	2.87	615.82	-0.26	1.04	-6.56	-14.94
■ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.050	1.050	1.050	1.05	0.00	0.01	0.01	9639	5.0	69.39	452.26	3.62	5.04	0.58	59.91	-1.87	9.38	9.15	3.91
■ El Comercio Vigentes Inv.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	11.22	53.40	6.84	-	0.13	46.40	-	-2.50	-8.75	-15.84
▼ Creditex	I1	0.810	0.800	0.800	0.80	-1.23	0.01	0.01	7782	2.0	1.02	37.88	-	-	0.36	-0.62	-	-	-	1.23
MINERAS DE INVERSIÓN																				
▲ Minera Corona	I1	17.050	17.200	17.150	17.20	0.88	0.21	0.19	12374	9.0	28.57	164.62	-	12.18	0.95	13.85	1.18	32.31	43.33	34.95
■ Minera El Brocal	I1	7.700	7.700	7.700	7.70	0.00	0.04	0.03	5000	1.0	22.45	451.17	4.81	19.13	0.82	17.82	2.67	10.67	4.81	5.41
■ Minera Santa Luisa	I1	198.000	198.000	198.000	198.00	0.00	0.07	0.07	378	2.0	21.43	130.31	-	7.37	1.42	18.42	-	-	-7.61	-7.74
■ Minsur	I1	4.120	4.120	4.120	4.12	0.00	0.48	0.40	109416	26.0	93.88	3236.51	6.59	6.82	1.84	28.00	2.23	1.73	-4.91	11.08
■ Southern Peru CC SP	I1	130.000	130.000	130.000	130.00	0.00	0.06	0.06	474	3.0	59.67	1757.45	1.45	37.58	2.60	456.56	0.76	2.10	2.36	11.68
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Apple	Com	202.000	201.900	200.750	201.90	-0.05	0.09	0.08	448	9.0	65.71	-	-	-	-	97294.00	-4.31	-4.31	-10.50	1.80
▼ Bank Of America Corp	Com	44.950	43.840	43.840	43.84	-2.47	0.01	0.01	230	1.0	40.82	-	-	-	-	27954.00	-1.26	3.85	3.16	0.16
▼ The Boeing Company	Com	207.100	203.000	203.000	203.00	-1.98	0.02	0.02	83	2.0	14.29	-	-	-	-	-1517.00	-1.22	16.00	11.54	1.80
▲ Credicorp	C1	200.000	204.000	198.150	204.00	2.00	0.58	0.53	2785	17.0	100.00	16253.99	1.44	-	-	1598.70	2.76	1.40	5.68	13.33
▼ Meta Platforms, Inc	Com	638.700	636.000	636.000	636.00	-0.11	0.02	0.02	37	1.0	82.55	-	-	-	-	66635.00	-3.34	16.44	10.80	-1.02
▼ Hudbay Minerals Inc	Com	8.580	8.500	8.320	8.30	-0.93	0.02	0.00	102	3.0	91.84	-	-	-	-	154.74	2.41	18.55	13.33	-1.94
▼ Inretail Perú Corp	C1	27.930	27.950	26.750	26.75	-4.15	22.82	20.71	803003	50.0	91.84	2773.42	-	10.75	1.01	258.03	-4.43	-4.46	-0.81	-1.75
▲ Intercorp Financial Services	C1	35.840	36.100	36.000	36.10	0.19	0.02	0.02	636	8.0	91.84	4157.27	-	11.86	1.42	-	0.50	7.49	8.04	14.22
▲ NVIDIA Corporation	Com	131.000	133.500	133.000	133.50	1.91	0.10	0.09	756	17.0	97.96	-	-	-	-	72880.00	-0.37	21.96	23.04	-1.55
▼ SPDR Energy Select	-	82.520	79.980	79.890	79.98	-3.10	0.01	0.01	100	1.0	15.31	-	-	-	-	-	-3.10	-2.49	-12.77	-1.85
▼ Powershares QQQ	-	516.000	515.800	513.000	515.80	-0.04	0.08	0.07	153	2.0	85.71	-	-	-	-	-	-0.52	9.92	11.16	1.08
▼ Standard & Poors DR	-	586.000	585.400	581.000	584.80	-0.19	0.20	0.18	334	10.0	66.94	-	-	-	-	-	-0.91	11.15	4.88	-1.70
▲ Dir Daily Gold Miners Ind Bull	-	65.000	68.010	68.010	68.01	4.63	0.01	0.01	78	1.0	26.60	-	-	-	-	-	0.24	7.74	12.32	81.41
▲ Newmont Mining NEM	Com	52.300	52.840	52.840	52.84	1.03	0.01	0.01	1000	1.0	50.00	-	-	-	-	5098.00	7.84	-0.40	10.08	41.59
▲ Southern Copper Corp	Com	90.400	90.450	89.300	90.45	0.06	0.04	0.06	988	8.0	87.76	-	0.77	-	-	3586.70	-1.90	1.52	3.05	-1.54
▲ Tesla Inc	Com	335.000	340.000	340.000	340.00	2.09	0.04	0.03	105	4.0	64.91	-	-	-	-	6375.00	1.11	24.55	22.20	-1.37
▼ Barrick Gold Corp ABC	Com	44.950	43.840	43.840	43.84	-2.47	0.01	0.01	230	1.0	40.82	-	-	-	-	27954.00	1.28	9.85	3.16	1.16
▼ Barrick Gold Corp ABX	Com	18.880	18.880	18.570	18.65	-0.64	0.01	0.01	750	3.0	34.69	-	-	-	-	2323.00	6.01	11.00	11.41	9.82
▼ Van Eck El Dorado Perú	-	12.770	12.660	12.660	12.66	-0.86	0.00	0.00	134	3.0	55.56	-	-	-	-	-	1.12	4.98	1.20	8.4
▼ Vsr Treasury Bond Fund	-	84.610	84.380	82.940	84.36	-0.30	0.03	0.02	330	3.0	23.47	-	-	-	-	-	-	-8.41	-7.30	-1.77
JUNIORS (EN US$)																				
▼ Adobe Inc	Com	417.000	416.000	416.000	416.00	-0.24	0.01	0.01	24	1.0	36.90	-	-	-	-	6751.00	3.84	18.30	5.85	-4.32
▼ Panoro Minerals Ltd	C	0.370	0.370	0.359	0.36	-2.70	0.05	0.05	138158	13.0	82.65	-	-	-	-	-	12.50	14.29	31.87	6.64
■ PPX Mining Corp	N.A.	0.050	0.050	0.050	0.05	0.00	0.01	0.01	125500	3.0	40.82	-	-	-	-	-	-	25.00	61.29	16.67
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
■ Soc. Minera Cerro Verde	C1	39.500	39.500	39.500	39.50	0.00	0.05	0.05	1302	7.0	86.73	13827.27	3.86	15.39	2.02	898.39	-	1.28	-5.37	-1.8
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon.com Inc	Com	200.300	203.500	200.400	203.50	1.60	0.03	0.03	139	5.0	30.88	-	-	-	-	95944.00	-0.73	11.61	7.27	1.88
▼ Intel Corp	Com	21.450	20.610	20.610	20.61	-3.92	0.01	0.00	250	1.0	58.16	-	-	-	-	19196.00	-3.92	8.62	-11.55	1.54
▲ Market Vectors Gold Corp	Com	76.100	77.040	77.040	77.04	1.24	0.01	0.01	129	1.0	14.29	-	-	-	-	11484.00	-0.76	-5.33	-16.16	-20.04
▲ Microsoft Corporation	Com	453.000	459.000	455.000	456.00	0.66	0.21	0.19	449	10.0	90.82	-	-	-	-	96635.00	0.53	16.45	22.35	7.04
▼ Minas Buenaventura	C1	15.000	14.800	14.600	14.60	-2.66	0.07	0.06	4500	23.0	98.98	-	-	-	1.07	-	0.69	2.86	-6.41	-2.18
▲ Pfizer Inc PFE	Com	22.960	22.990	22.990	22.99	0.13	0.00	0.00	70	2.0	34.69	-	-	-	-	7883.00	3.67	-5.86	-7.92	-1.61
▲ Telefónica	Com	4.730	5.100	5.000	5.00	5.71	0.02	0.02	4848	4.0	18.37	-	3.20	-	-	-53.04	5.71	-	8.70	22.45
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com	169.000	170.000	169.500	172.10	1.85	0.17	0.15	752	20.0	67.88	-	-	-	-	110988.00	5.90	8.23	9.05	-6.47
▼ Micron Technology Inc	Com	98.840	96.890	96.890	96.89	-1.97	0.00	0.00	40.00	5.0	60.20	-	-	-	-	4872.00	4.29	29.75	13.24	11.39
TOTALES							110.20	100.00%	7526818	774.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la sobrevaluación o subvaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidada anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL **US$ 188,246 millones**

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL **S/ 111.10 millones**

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	S&P/BVL INGENIUS
-0.45%	-0.26%	-0.93%	-0.22%

▲ Subió ■ Sin variación ▼ Bajó



VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

Fuente: Economática

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	16/05/25	15.3112	0.0133	0.2092	1.8275
Fondo 1	16/05/25	21.2667	0.1087	1.0863	2.7322
Fondo 2	16/05/25	23.0098	0.1263	2.3820	2.0326
Fondo 3	16/05/25	22.2402	0.1445	3.5333	1.6609
AFP Integra					
Fondo 0	16/05/25	14.8222	0.0325	0.3993	1.7653
Fondo 1	16/05/25	31.2689	0.1274	0.8734	1.4603
Fondo 2	16/05/25	244.0163	0.0101	2.2414	-0.1672
Fondo 3	16/05/25	49.9869	0.2162	3.7424	2.2079
AFP Prima					
Fondo 0	16/05/25	14.9488	0.0139	0.3984	1.7399
Fondo 1	16/05/25	34.3729	0.0354	0.5603	1.7525
Fondo 2	16/05/25	44.8533	0.0405	1.3343	1.6809
Fondo 3	16/05/25	44.5049	0.2254	2.5785	3.4817
AFP Profuturo					
Fondo 0	16/05/25	15.0479	0.1024	0.7993	1.7427
Fondo 1	16/05/25	39.3929	0.0554	1.0234	3.4119
Fondo 2	16/05/25	228.5789	-0.0446	1.8550	1.7745
Fondo 3	16/05/25	52.2250	-0.0004	2.7537	1.2527

BOLSAS EN EL MUNDO

Bolsas	Índice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Industrial)	41,859.09	0.00	2.30	-1.61
Nueva York (NASDAQ Composite)	18,925.73	0.28	8.48	-1.99
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	21,112.47	0.16	7.88	0.48
Nueva York (S&P 500 INDEX)	5,842.01	-0.04	4.90	-0.67
México (IPC)	57,894.83	1.18	2.91	16.93
Caracas (IBC)**	285,790.84	2.96	19.35	130.40
Buenos Aires (MERVAL)	2,314,897.00	-0.20	10.18	-9.63
Santiago (IPSA)	8,267.62	-0.60	4.06	24.70
Sao Paulo (IBOVESPA)	137,272.59	-0.44	1.63	14.12
SP/BVL PERU GEN	31,085.72	-0.48	3.25	7.34
SP/BVL LIMA 25	33,169.58	-0.26	0.80	1.57
Bogotá (COLCAP)	1,641.31	-0.50	0.29	18.97
Euro (STOXX 50 PR)	5,424.49	-0.93	5.12	10.79
Londres (FTSE 100 INDEX)	8,739.26	-0.14	2.88	6.93
Madrid (IBEX 35 INDEX)	14,272.50	-0.25	7.41	23.09
Frankfurt (DAX INDEX)	23,659.77	-0.51	6.68	20.54
París (CAC 40 INDEX)	7,864.46	-0.58	3.58	6.55
Milán (FTSE MIB INDEX)	40,259.59	-0.73	7.05	17.76
Tokio (NIKKEI 225)	36,985.87	-0.84	2.61	-7.29
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	23,544.31	-1.19	6.44	17.37
Shanghai (SE COMPOSITE)	3,380.19	-0.22	3.09	0.85

(*) Variación nominal respecto a 31.12.24 (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos Fuente: Bloomberg

FONDOS MUTUOS

Tipo de fondo	Moneda	Fecha	Valor cuota (S/.)	Rentabilidad 1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	19/05/25	321.1521	0.1357	5.0312	2.1551	2.0064
BCP Acciones Credifondo	$	19/05/25	178.0530	-0.4878	5.2276	2.2565	8.1833
IF Acciones FMIV	S/	19/05/25	111.4487	-0.1852	4.5956	2.6606	4.6622
Promoinvest Fondo Selectivo	$	19/05/25	3.2641	-0.0025	3.6332	1.4551	5.1124
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	19/05/25	4.4548	-0.0588	4.5551	5.4558	10.1870
Sura Acciones FMIV	S/	19/05/25	35.4426	0.1218	4.6983	3.0229	5.2294
Faro Cap. Global Innovation Fmiv B (Bls.)	$	8/05/25	102.5501	1.3451	16.2551	3.5581	-5.5430
Faro Cap. Global Innovation Fmiv C (Bls.)	$	8/05/25	121.0159	0.2853	16.2322	3.5133	-5.6022
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	19/05/25	105.5251	0.2701	10.4447	5.8848	4.5884
Bcp Deuda Global	$	19/05/25	115.3456	-0.0007	1.3031	0.0104	1.651
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	19/05/25	106.3471	0.0027	1.1865	0.1529	1.1077
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	19/05/25	105.3356	0.0022	1.1949	0.1598	1.0847
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	19/05/25	104.0431	0.0017	1.1882	0.1587	1.0617
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	19/05/25	151.4682	0.2544	9.7153	5.8804	-0.1971
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	19/05/25	148.0998	0.2526	8.7536	5.8672	-0.0005
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	19/05/25	143.9883	0.2505	8.7395	5.8540	0.8007
ESTRUCTURADO							
Credicorp Capital Novares Condicional III Fmiv	$	19/05/25	101.1258	0.0369	0.5329	-0.4782	-3.3395
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	19/05/25	165.3347	-0.3973	3.5760	1.9348	4.0578
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	19/05/25	142.4638	-0.0666	2.5890	1.0207	1.5260
BCP Equilibrado	S/	19/05/25	94.5100	-0.1400	3.1133	2.4621	11.4170
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	$	19/05/25	115.7881	-0.0738	1.0707	-0.0383	1.0346
BCP Equilibrado Credifondo	$	19/05/25	148.6958	-0.2021	2.2076	0.8422	3.6833
IF Mixto Balanceado	$	19/05/25	71.2576	0.1075	3.2149	1.1349	5.4658
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estratégico Conservador Soles	S/	19/05/25	262.0422	-0.0554	1.2832	0.4302	1.7525
BCP Moderado	S/	19/05/25	152.8750	-0.1944	1.0974	0.6771	2.4531
IF Inversión Flexible Fmiv	S/	16/05/25	164.0678	0.0285	0.5843	0.2465	1.6903
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Distributivo Dólares Fmiv En Dólares	$	19/05/25	133.8988	0.0288	0.5341	0.2140	2.4432
BCP Moderado Credifondo	$	19/05/25	58.1023	-0.0734	1.2141	0.4009	2.3591
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	19/05/25	384.1438	-0.0279	0.9340	0.3970	3.0499
BCP Conservador Med. Plazo	S/	19/05/25	213.3067	0.0008	0.8211	0.3318	2.7089
IF Mediano Plazo Soles	S/	19/05/25	333.7818	0.0040	0.8105	0.2805	2.3455
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	19/05/25	211.9478	0.0029	0.7555	0.1474	2.8050
BBVA Lum es estar adelante Ccm	$	19/05/25	115.6493	-0.0340	1.1677	0.2294	1.5055
BCP Conservador MP	$	19/05/25	219.4530	-0.0152	0.8261	0.0774	2.2531
IF Mediano Plazo	$	16/05/25	110.3289	0.0221	3.3428	0.1165	7.5565

Tipo de fondo	Moneda	Fecha	Valor cuota (S/.)	Rentabilidad 1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	19/05/25	202.1345	0.0372	0.5077	0.2182	2.3241
BBVA Cash Soles	S/	19/05/25	158.2784	0.0320	0.3639	0.2235	1.6065
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	19/05/25	157.3718	0.0040	0.3383	0.2064	1.8778
Scotia Fondo Depósito Disponible	S/	16/05/25	12.5483	0.0278	0.2707	0.1456	0.0482
Scotia Fondo Cash	S/	16/05/25	20.6224	0.0009	-1.2859	-1.5288	-1.7726
Sura Corto Plazo	S/	14/05/25	143.3301	0.0073	0.4071	0.2217	1.8591
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
Dinero Conservador Dólares	$	19/05/25	105.8107	0.0277	0.3903	0.3698	-6.8331
BBVA Dólares Monetario	$	19/05/25	163.1625	0.0185	0.4791	0.1941	1.9582
BBVA Cash Dólares	$	19/05/25	124.4011	0.0316	0.3325	0.2030	1.5493
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	19/05/25	128.2691	0.0218	0.4105	0.2462	1.9797
Scotia Fondo Depósito Disponible	$	16/05/25	11.4865	0.0017	-0.6877	-0.1538	-2.3339
Scotia Fondo Cash	$	16/05/25	16.0388	-0.0140	-0.0338	-0.1370	0.8007
Sura Corto Plazo	$	14/05/25	140.2928	-0.0053	0.4676	0.1250	1.7735
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	19/05/25	158.2784	0.0320	0.3639	0.2235	1.6263
BCP Extra Conservador	S/	19/05/25	142.1223	0.0346	0.3888	0.2431	1.7725
Diviso Extra Conservador	S/	19/05/25	143.5402	-0.0058	-1.0070	0.1181	-4.6545
Sura Ultra Cash	S/	14/05/25	156.2320	0.0081	0.4099	0.1955	1.8878
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	19/05/25	124.4011	0.0288	0.3325	0.2030	1.5499
BCP Extra Conservador	$	16/05/25	161.9525	0.0320	0.3315	0.2069	1.5848
Sura Ultra Cash	$	14/05/25	126.1722	0.0095	0.3410	0.1542	1.5975
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesorería Fmiv Soles	S/	19/05/25	128.0465	0.0355	-0.2078	0.2253	1.6788
Scotia Fondo Premium Soles	S/	16/05/25	11.6886	-0.0022	-1.3933	-1.2827	-1.1026
Sura Renta Soles	S/	14/05/25	228.5105	0.0401	0.6271	0.3071	2.2528
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	14/05/25	164.9477	-0.0065	3.1430	-0.0731	1.9532
Scotia Fondo Premium Dólares	$	16/05/25	10.6780	-0.0095	-1.5316	-1.9435	-5.1220
IF Portafolio Dinámico Fmiv	$	19/05/25	74.3091	0.0524	0.4043	0.3844	1.7273
IF Cupón Latam Fmiv	$	16/05/25	48.6781	0.0029	3.8127	0.2767	3.2086
Independiente Prog Fmiv	$	19/05/25	115.3687	0.0047	4.5414	3.7732	2.6585
Fondo de Fondos Independiente Agresivo	$	19/05/25	122.9940	0.0093	10.5490	7.0065	1.2108
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	19/05/25	125.3694	0.6008	7.2849	5.4097	5.3068
BCP Deuda Latam	$	19/05/25	140.8136	0.1320	2.3458	0.6930	2.1620
BBVA Selección Estratégica	$	19/05/25	185.7046	0.2874	7.9373	4.1675	5.0092
F. Fondos Faro Cap. Glob. Innovation Fmiv	$	19/05/25	107.0839	-0.0090	14.5168	8.5677	-0.7546
IF Inversión Global	$	19/05/25	73.3321	0.2626	10.3862	5.8816	5.0368
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	16/05/25	25.8037	0.1340	11.4667	8.0122	-0.1311
Sura Acciones Norteamericanas	$	16/05/25	39.2384	0.1348	8.9540	6.4282	-0.1833
Sura Gestión Conservadora Soles I serie A	S/	1/05/25	142.8850	0.4245	0.7365	0.4245	0.6864
Sura Gestión Conservadora Soles I serie B	S/	1/05/25	146.8527	0.4293	0.7563	0.4293	0.7663
Sura Gestión Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	1/05/25	143.6469	-0.8771	1.1867	-0.8771	-0.6443
Sura Gestión Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	1/05/25	147.2884	-0.8781	1.2383	-0.8781	-0.5658

1/ Variación respecto al día anterior 2/ Variación respecto a los últimos 30 días 3/ Variación respecto al último mes
4/ Variación respecto al 31/12/2024 Fuente: Economática

LAS MÁS GANADORAS

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Volcan	S/	0.46	12.20%	12.20%
Telefónica S.A.	US$	5.00	5.71%	23.46%
Minera Corona	S/	11.20	2.88%	19.95%
Credicorp	US$	204.00	3.00%	13.33%
Tesla Inc	US$	345.00	2.16%	-16.97%

Fuente: Economática

LAS MÁS PERDEDORAS

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
InRetail Peru Corp	US$	28.75	-4.16%	-15.75%
Intercorp	US$	20.61	-3.82%	3.54%
Banco de Crédito	S/	4.32	-3.36%	8.00%
SPDR Energy Select Sector	US$	79.66	-2.32%	-9.65%
Buenaventura	US$	14.80	-2.16%	22.18%

Fuente: Economática

LAS MÁS NEGOCIADAS

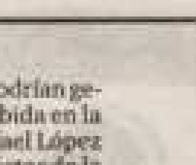
Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
InRetail Peru Corp	US$	28.75	-4.16%	-15.75%
Volcan	S/	0.46	0.00%	-12.02%
Minsur	S/	4.12	0.00%	-10.18%
Credicorp	US$	204.00	3.00%	11.33%
Banco de Crédito	S/	4.32	-3.36%	8.00%

Fuente: Economática









Preguntas que toman fuerza

Un encuentro de voluntades no explícito ha permitido la convivencia en la que Gobierno y Congreso viven juntos, pero en cuartos separados.



En política nada se sabe, porque las lealtades no siempre existen.

Hay preguntas que toman fuerza periódicamente, y que vuelven a ponerse sobre la mesa a partir de ciertas coyunturas o por impulso de algunos actores políticos o mediáticos.

Últimamente ha reaparecido, esta vez por insistencia o dudas de algunos congresistas, aquella que consulta si la presidenta terminará su mandato, o si será vacada a partir de julio luego del cambio de la Mesa Directiva del Congreso.

En el Perú ya nada es previsible, y la respuesta más fácil sería que cualquier cosa puede pasar. Pero puede haber algunos elementos que jueguen a favor o en contra de una vacancia que solo depende de los votos de los congresistas.

La presidenta tiene en realidad cuatro bancadas que le dan soporte y votos. Dos de ellas (APP y PL) van a estar con ella hasta el final, pase lo que pase, porque sus dos líderes tienen muchos compromisos con la presidenta, se deben muchas cosas mutuamente con Dina Boluarte, y sus agrupaciones tienen participación en el Gobierno. Las otras dos (FP y SP) tienen votos que le sirven mucho al Gobierno, pero intentan desmarcarse de Dina Boluarte ante la opinión pública, aunque parece que sin éxito.

Las encuestas sobre la intención del voto podrían generar un cambio en FP, por ejemplo. Una subida en la intención de voto de Carlos Álvarez, de Rafael López Aliaga, o de cualquier otro candidato del sector de la derecha o centro, puede determinar que exista la necesidad de romper abierta y públicamente con el Gobierno y, frente a una coyuntura determinada, la vacancia puede ser una opción para demostrar que no hay compromiso con Dina Boluarte.

En la otra orilla, si la intención de voto le sigue dando a Keiko Fujimori o a FP un lugar destacado, las cosas pueden seguir como están. Y si, además, se concreta la visita del Papa, el milagro se le habrá hecho a la presidenta, porque se argumentará que no se puede recibir al Papa con tremenda inestabilidad.

A partir del soporte que le dan esas cuatro bancadas a Dina Boluarte, surge la segunda pregunta: ya con las elecciones convocadas, ¿no les preocupa a esas bancadas ser castigadas por el electorado por dar apoyo a un gobierno tan ineficaz, no están incómodas?

Y aquí la respuesta puede ser más simple, porque si hay partidos que están gozando de la proximidad del poder o de una participación en el Gobierno, sea esta mayoritaria o minoritaria, con todas las ventajas que ello genera, ¿qué incomodidad puede haber?, por el contrario, esa cercanía o influencia en el poder permite la posibilidad de contar con los recursos o las preferencias para la ejecución de obras, grandes o pequeñas, a nivel regional o local, en donde se intenta conseguir el apoyo de bolsones electorales.

> “La fórmula les ha funcionado hasta hoy, y ambos podrían llegar hasta el 2026, si las encuestas y la coyuntura lo permiten”.

A las bancadas amigas les conviene el apoyo del Gobierno, y a la presidenta le conviene que los partidos que le dan soporte hoy tengan la posibilidad de volver a tener bancadas numerosas o medianamente fuertes para tratar de asegurarse el control del próximo Parlamento como lo tienen ahora, y así ofrecer cierta protección a la actual presidenta frente a tantas acusaciones que se reactivarán al día siguiente que deje el poder. Aunque en política nada se sabe, porque las lealtades no siempre existen.

Y a partir de esto llega la tercera pregunta: ¿por qué se le permite al Gobierno y al Congreso hacer lo que quieren?, ¿por qué la presidenta puede tener sus joyas, sus cirugías, vuelve a viajar, o va a poder subirse el sueldo; y los congresistas dan leyes a su medida que no son observadas, pueden poner en riesgo la caja fiscal, tienen todos los créditos suplementarios que quieran, van a poder volver a tener inmunidad parlamentaria, ¿y nada pasa?

Un encuentro de voluntades no explícito ha permitido esta convivencia en la que Gobierno y Congreso viven juntos, pero en cuartos separados, en los que cada uno hace su propia vida y toma sus propias decisiones, aunque el dominante (Congreso) puede llamar al orden al dominado (Gobierno) por un caso puntual, y solo si se genera mucho escándalo o los vecinos se quejan demasiado.

La fórmula les ha funcionado hasta hoy, y ambos podrían llegar hasta el 2026, si las encuestas y la coyuntura lo permiten.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor



POLÍTICA

LEGISLADORES PIDEN TRANSPARENCIA Y QUE NO HAYAN SECRETOS

Congreso: critican que sueldo de Boluarte sea "reservado"

Desde Servir señalan que el supuesto aumento de sueldo de la presidenta aún se encuentra en etapa de evaluación, por lo que dicha información relacionada al tema se considera "confidencial", según la Ley de Transparencia.

La Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) calificó de "confidencial" los expedientes que argumentan el eventual aumento de sueldo de la presidenta Dina Boluarte, que pasaría a ganar S/ 35,568. De inmediato, congresistas de diferentes bancadas calificaron de inaceptable que esta información se mantenga en reserva.

Alejandro Aguinaga, Patricia Chirinos, Susel Paredes y Gladys Echaíz aseguraron que al tratarse de recursos públicos, no puede haber secreto alguno.

"Cuando hay fondos del Estado, no hay reserva para nadie. Ahí ha habido una equivocación del señor premier (Eduardo Arana) y lo que tiene que haber es transparencia", indicó Aguinaga.

A su vez, Echaíz dijo que se firma una declaración jurada, por lo que no puede haber secretismos.



Secreto. PCM calificó de reservado el sueldo de Boluarte.

La postura de Servir

Al respecto, el presidente ejecutivo de Servir, Guillermo Valdivieso, sostuvo que el supuesto incremento de sueldo de la presidenta aún se encuentra en etapa de evaluación.

Por ello, explicó que dicha información relacionada al tema se considera confidencial, según la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública.

"La ley establece claramente que los informes, recomendaciones y opiniones previas a una decisión de gobierno están dentro de la categoría de confidencialidad", indicó en Canal N.

EN CORTO

No es confidencial. El abogado constitucionalista Aníbal Quiroga indicó que, en principio, no se puede mantener en secreto el sueldo presidencial en el Perú. "No es confidencial. Es información pública. Es el primer funcionario público del país", dijo a Gestión.



GOBIERNO PROMULGA LEY QUE ACELERARÁ PROCESOS PENALES

Sistema Nacional de Flagrancia será realidad

En una ceremonia realizada en Palacio de Gobierno, la presidenta Dina Boluarte promulgó la ley que crea el Sistema Nacional de Justicia Especializada en Flagrancia Delictiva, que fortalecerá la lucha contra el crimen.

Durante su intervención, la mandataria dijo que la medida mejorará significativamente la celeridad de los procesos penales y promoverá una justicia más eficaz. Habrá una respuesta oportuna a través de las Unidades de Flagrancia Delictiva a nivel nacional.

También agradeció al Congreso por la aprobación de esta iniciativa. En la ceremonia participaron la titular del Poder Judicial, Janet Tello, y el ministro del Interior, Carlos Malaver.

MUNDO

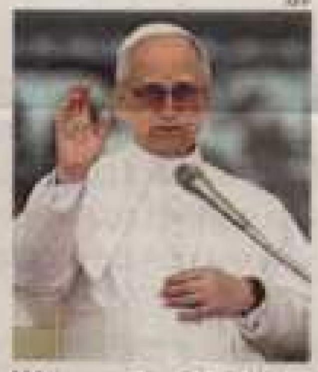
EN SU VIAJE POR AMÉRICA LATINA

León XIV visitará Perú, Argentina y Uruguay

El papa León XIV visitará Perú, Argentina y Uruguay en lo que será su primer viaje apostólico a América Latina, comentó el cardenal uruguayo Daniel Sturla. La gira incluirá países que no fueron visitados por su antecesor, el papa Francisco, durante sus años como líder de la Iglesia católica.

"La primera visita a Latinoamérica va a tener Argentina, Uruguay y posiblemente Perú. Son países que faltaron en la agenda de Francisco, no en su deseo", señaló.

Durante una entrevista con la Radio Carve de Montevideo, Sturla resaltó que el nuevo pontífice tiene clara la necesidad de priorizar estos destinos. Además, elogió al santo padre como una figura de continuidad pastoral, con gran capacidad de escucha y promotor de unidad dentro de la Iglesia. "Es un hombre que escucha mucho, habla poco y lo hace de manera pausada, reflexionando profundamente antes de expresarse", señaló. También reveló que el consenso para su elección en el cónclave se alcanzó en la tercera ronda de votaciones.



Liderazgo pastoral. León XIV dejó un legado en Chiclayo.

La gira latinoamericana del papa León XIV aún no tiene fechas oficiales, pero se perfila como una oportunidad para reforzar la presencia del Vaticano en países que durante los últimos años han estado fuera del foco papal, y para estrechar lazos con una región clave para la Iglesia católica.

La visita a Uruguay será especialmente simbólica, ya que la última visita papal al país fue en 1987, cuando Juan Pablo II celebró una misa histórica. En Perú, la expectativa por la visita de León XIV es alta, especialmente en el norte del país.

Cabe recordar que el pontífice, nacido en Estados Unidos con el nombre de Robert Prevost, adoptó la nacionalidad peruana tras décadas de servicio pastoral en el país. Fue obispo de Chiclayo entre 2015 y 2023, y mantiene un fuerte vínculo con esa diócesis. En su primera aparición como papa, dedicó unas palabras en español a esa ciudad: "El Perú está muy presente en mi vida y en mi corazón... ¡Viva Chiclayo!".

BREVES

EE.UU.

Harvard no podrá matricular a extranjeros

(EFE y AFP) El Gobierno de Donald Trump prohibió a la Universidad de Harvard matricular en adelante a estudiantes extranjeros.

La decisión fue comunicada en una carta firmada por la secretaria de Seguridad Interior, Kristi Noem. "Les escribo para notificarles que con efecto inmediato, el programa de la Universidad de Harvard de Estudiantes y Visitantes Extranjeros ha sido revocado". Trump describió recientemente a Harvard como una "institución de extrema izquierda y antisemita".



Harvard. Sin extranjeros.

CÁMARA BAJA

Aprueban impuesto de 3.5% a las remesas

(AFP) La Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó el megaproyecto de ley presupuestario del presidente Donald Trump, que incluye un impuesto a las remesas del 3.5%, en vez del 5% previsto inicialmente. El texto pasará al Senado, donde los republicanos tienen la intención de hacer cambios.





LUCIANA OLIVARES CEO de Boost

Querido ChatGPT...

Una carta abierta de una experta en publicidad al asistente virtual de moda, ante la creciente idea –para algunos– de que una campaña puede crearse con solo apretar un botón o escribir un prompt.

SHUTTERSTOCK



Mark Zuckerberg acaba de anunciar que Meta lanzará un sistema de publicidad completamente automatizado con inteligencia artificial. El concepto es simple: las marcas solo tienen que decir qué quieren lograr, conectar su cuenta bancaria, y tú ChatGPT –o tu primo lejano, que vive en Silicon Valley– se encargan de todo. Desde crear el contenido, hasta segmentar, lanzar y optimizar. Todo sin humanos. Todo sin mí.

Naturalmente, algunos han empezado a tocar las trompetas como si hubiéramos entrado en la antesala del apocalipsis publicitario. Y no los culpo. Las predicciones más ácidas vaticinan que tú, mi querido asistente virtual, te vas a quedar con mi trabajo (y pensar que converso más contigo que con mi mejor amiga).

Disculpa si te lo digo así, sin anestesia, pero tengo que ser honesta: no puedes cantar victoria tan rápidamente.

Claro que eres más rápido que yo. Más multitasking, más eficiente, más imbatible al redactar cinco textos en tres segundos y todos con comas bien puestas. Pero, mi querido amigo, hay algo que es demasiado humano… y no, no voy a hablar del alma ni de los sentimientos.

Voy a hablar de algo que a ti jamás te ha pasado: no sabes leer entre líneas.

Tu mirada es literal. Vas del prompt (instrucción) al resultado. Ejecutas lo que se te pide, pero no captas lo que se insinúa, lo que se calla, lo que duele sin decirse. Y ahí es donde vive gran parte de la creatividad humana.

Por ejemplo, tú no podrías haber creado una campaña como "Paseadores de niños". Una idea para una óptica que nació al observar algo tan simple y brutal como esto: los niños salen menos que los perros. Y por eso, tienen más riesgo de sufrir enfermedades visuales. Fue una observación que dolía. Que indignaba. Que invitaba a actuar. Sin embargo, la forma de abordar el problema usa el recurso de lo absurdo en el mejor sentido de la palabra.

Tampoco podrías haber propuesto que una marca como Casaideas –sí, esa que vende espacios impecables– amaneciera en varios países de Latinoamérica con habitaciones en depresión: camas destendidas y comida alrededor. Una idea que nació del dolor real de alguien en mi equipo, que vive la depresión no como un concepto, sino como un estado cotidiano. ¿Podrías haberlo hecho tú? Tal vez. Pero no con esa herida. No con ese respeto. No con esa mirada entrelíneas.

Daniel Pink, en su libro When, afirma que el "cuándo" influye en todo: en lo que sentimos, decidimos y hacemos. Y Jonah Berger, en Contagious, habla del contexto emocional como el disparador más poderoso para una idea que conecta. Y tú puedes tener acceso a todos los datos del mundo, pero no puedes mirar a alguien a los ojos y saber que ese no es el momento para lanzar una campaña feliz. Yo sí.

Y Rick Rubin, en The Creative Act, lo resume todo cuando dice: "La creatividad no nace de la perfección, sino del coraje de tolerar el vacío". Tú no tienes vacío, ChatGPT. Tienes velocidad. Pero a veces, las grandes ideas no nacen de la eficiencia… sino del silencio, del no saber, del quedarse mirando algo sin tener una solución inmediata.

Te lo digo con cariño: me preocupa que te estén vendiendo como el reemplazo perfecto. Porque no solo es injusto, es peligroso. No por ti, sino por quienes olvidan que una marca no solo vende: representa, acompaña y emociona.

Yo, por mi parte, seguiré usándote. Porque claro que me ayudas, me das perspectiva, me potencias. Pero no pienso cederte mi trabajo. Porque aún creo que las mejores campañas no nacen de apretar un botón. Nacen de mirar el mundo con una herida, una obsesión o una intuición.

Así que, con todo respeto y cariño, te digo: gracias por estar, pero recuerda algo: a veces, la chispa que enciende una gran idea no está en lo que se dice, sino en lo que no se dice. Y tú, no sabes leer en ese idioma.

Bendiciones :)

"Me preocupa que te estén vendiendo como el reemplazo perfecto. Porque no solo es injusto, es peligroso. No por ti, sino por quienes olvidan que una marca no solo vende: representa y acompaña".

